



Сколько зарабатывают на успешных «умных сериалах»



Туристический бизнес Казахстана уходит в онлайн



Д. Маров, Центрально-Азиатская рекламная ассоциация

КАПИТАЛ

№13
(659)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА



// ЧЕТВЕРГ, 18 АПРЕЛЯ, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Кто в Нур-Султане зарабатывает на «умных лифтах»? страница 4

Банки начинают предлагать услуги life style страница 3

К Мы в сети



kapital.kz

Стоит ли ждать удешевления кредитов

Анна Видянова

На днях президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев поручил Нацбанку в 2019 году «проработать механизмы для снижения ставок кредитования». Также регулятору была дана установка проработать инструменты для увеличения объемов финансирования экономики. Между тем эксперты считают, что даже если займы станут доступными, то это может не простимулировать рост кредитования. Вопрос удешевления кредитных ресурсов не раз был на повестке. Однако, по мнению предпринимателей, кредиты по-прежнему остаются в Казахстане достаточно дорогими. По данным Нацбанка, номинальная стоимость займов достигает 14%, розничных – 20,4%. Многие полагают, что в основном ставки по кредитам зависят исключительно от аппетитов банков. Но это не так.

Инфляция не пробьет коридор

«Стоимость кредитов в экономике складывается из базовой ставки Нацбанка, по которой БВУ могут занимать у него средства (сейчас это 9%+1% = 10%), процентного спреда банков (разницей между стоимостью привлечения средств и стоимостью их размещения). Сейчас процентный спред банков в среднем составляет около 4%. Таким образом, на данный момент рыночная стоимость кредита в экономике в принципе не может составлять менее 14%. Следовательно, для снижения стоимости займа нужно или понижать базовую ставку, или сокращать маржу банков», – уверен генеральный директор DAMU Capital Management Мурат Кастаев.

[Продолжение на стр. 2]



Цифра номера

Более 600 млрд тенге

составил оборот по банковским картам в марте 2019 года

Подробнее [Стр.3]

Спикер номера

Руслан Искаков,

председатель правления АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport»

Подробнее [Стр.2]

Цитата номера

«К 2020 году вознаграждение за майнинг Bitcoin будет снижено вдвое. И в течение двух лет мы, вероятней всего, станем свидетелями большого роста цены. При этом в случае, если на рынок придут институциональные инвесторы, по моему мнению, цена с легкостью сможет превзойти исторические максимумы»,

– Брайан Келли, глава инвестиционного фонда ВКСМ

Подробнее [Стр.5]

Путешествия

«Скальная тропа» – необычный туристический проект страны реализуют в Актау

Подробнее [Стр.11]

2019 TRAVELLERS CHOICE tripadvisor

“Одна из лучших авиакомпаний” raizmukhliz, Куала-Лумпур, Малайзия

СПАСИБО, ЧТО ВЫБИРАЕТЕ НАС СНОВА

air astana

airastana.com Сертификат № KZ 01/032 13.04.2017

EXPERIENCE WORLD CLASS FINANCIAL SERVICE

Shinhan Financial Group

Shinhan Bank Kazakhstan

КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ – ВЫГОДНЫЙ КРЕДИТ
Годовая ставка : от 13% (ГЭСВ : от 13,9%)
Подтверждение доходов : за последние 6 месяцев
Комиссия – 0%
Подробнее по номеру : 2468 (звонок с мобильного бесплатный)

Shinhan Finance

Автокредитование новых и подержанных автомобилей
Годовая ставка : от 14,9% / Первоначальный взнос : от 20%
Подтверждение доходов : за последние 4 месяца
Страхование КАСКО и регистрационные расходы – за счет средств МФО
Подробнее по номеру : 3 552 550 (вн.207)

One Shinhan

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

КОМПАНИЯ DISNEY АНОНСИРОВАЛА ЗАПУСК ВИДЕОСЕРВИСА

В 2017 году в СМИ появились сообщения о планах компании Disney запустить собственный стриминговый видеосервис, который смог бы составить конкуренцию Netflix. Спустя 1,5 года компания официально анонсировала запуск этой платформы. Как сообщается в блоге компании, стриминговый сервис, получивший название Disney+, будет запущен в США 12 декабря, а через два-три года — в Европе, Азии и в других странах. Подписка на Disney+ составит \$6,99 в месяц, или \$69,99 в год. Главная страница Disney+ похожа на главную страницу Netflix: на ней есть плашки с рекомендуемыми контентом, новыми проектами, загруженными на платформу, и список просмотренных шоу. В верхней части страницы расположены пять окон для разных студий, каналов и франшиз Disney: Pixar, Marvel, «Звездные войны» и «Звезда смерти» — это собственные проекты, а сервис будет доступен через Smart TV, в браузерах, на планшетах, смартфонах и игровых консолях. Абоненты Disney+ смогут настраивать отдельные профили, если их аккаунтом имеют несколько человек, а контент, который будет скачиваться и смотреть офлайн. После запуска Disney+ в нем будут размещены многие фильмы и сериалы, включая фильмы всемирной Marvel, все короткометражные студии Pixar, все сериалы «Смолвон», более 250 часов контента канала National Geographic и другой контент. Напомним, в конце марта собственного конкурента Netflix представила компания Apple. Ее стриминговый видеосервис получил название Apple TV+ (newsru.com)

У финтех-стартапов появилась новая возможность для запуска



Тарас Волобуев

SONY И ТАКСИ

Приложение S.Ride начало работать в Токио, его запустила компания Miina по Taxi (в переводе — Everybody's Taxi, «такси для всех»). Miina по Taxi — это совместное предприятие Sony Corporation, Sony Payment Services и пяти местных компаний такси, включая Daiwa и Kokusai. В автопарке вошли более 10 тыс. автомобилей. Sony пока не планирует запускать сервис своему российскому подразделению. В апреле 2018 году Sony возглавила новый гендиректор Kenjiro Hirose. По его руководству компания сфокусировалась на продаже контента и услуг, а запуск S.Ride стал частью этой стратегии. Ранее в Японии сервис такси и Lyft, S.Ride — это настоящее такси, а не агрегатор, который позволяет поймать машину с обычным водителем без лицензии таксиста, поясняет Снет. Райдшеринговые сервисы запрещены в Японии. Uber в этой стране с сентября 2018 года, но для выхода на этот рынок компания пришлось работать с местными лицензированными операторами такси. В основном Uber в Японии предлагает только премиальный сервис для жителей Токио. (vesti.ru)

ПРОДАЖИ ПРЕДМЕТОВ РОСКОШИ ВЫРОСЛИ

Мировой рынок предметов роскоши растет, несмотря на замедление экономики на основных рынках, включая Китай, Россию и США. Такие выводы содержатся в ежегодном отчете Deloitte Global Powers of Luxury Goods. Рейтинги составляются на основе данных о 9-миллиардном рынке предметов роскоши (2017-го, завершившем в июне 2018-го). Минимальный порог хождения в Global Powers of Retailing в текущем отчете составил \$218 млн, что на \$7 млн выше показателя прошлого года. Аналитики прогнозируют рост продаж на основных рынках, ведущей страной — продавцом люксовых брендов остается Италия, а лидером по росту продаж оказалась Франция. Совокупная выручка крупнейших ретейлеров в 2018-м выросла на 10,8% по сравнению с предыдущим годом, до \$247 млрд. Это выше среднегодовых темпов роста продаж в 2015-2017 годах (5,3%). Средняя рентабельность по чистой прибыли 100 крупнейших компаний достигла 27,5%. В Китае рынок предметов роскоши (48,2%) пришлось на топ-10. Тройка лидеров по объему продаж в 2017 году осталась неизменной — это LVMH Moët Hennessy-Louis Vuitton SE (с выручкой \$28 млрд), The Estée Lauder Companies Inc. (\$13,6 млрд) и Coty Inc. Finance & Richemont (\$12,8 млрд). В пятерке крупнейших игроков произошли изменения: рост продаж выделывает Guess компании Kering (с 27,5% маржой), а также итальянского Luxottica и занять четвертое место. В первую десятку появились Chanel, которой досталось шестое место — компания впервые опубликовала финансовые результаты. (rbc.ru)

UBER ПОТРАТИТ \$300 МЛН НА ВОДИТЕЛЕЙ

Сервис Uber, объявивший о намерении провести IPO, планирует поделить часть поступлений с водителями. «В качестве признания заслуг водителей, которые сыграли роль в нашем успехе, мы выкатим одностороннее вознаграждение в благодарность квалифицированным водителям в юрисдикциях, где мы оперируем через привашизацию или бизнес (таким образом, Казахстана, где Uber имеет неограниченную долю в СП с «Яндексом», это, скорее всего, не коснется. — ИФ-К), в суммарном объеме около \$300 млн», — говорится в проспекте к IPO Uber. Выплаты получат примерно 1,1 млн «квалифицированных водителей» по всему миру, компания ожидает, что это произойдет к 27 апреля. В США «квалифицированный водитель» получают в зависимости от числа совершаемых за весь период работы с сервисом поездок от \$100 (при 2,5 тыс. поездок) до \$10 тыс. (20 тыс. поездок). В других странах размер выплаты также будет зависеть от числа поездок, но может отличаться от выкатки в США. Чтобы получить вознаграждение, водителю необходимо в течение IPO, чтобы совершить минимум одну поездку в Uber в 2019 году по состоянию на 7 апреля. Кроме того, для «квалифицированных водителей» засервисирована часть акций (в размере 10% от стоимости IPO), что позволит им заработать в ходе IPO. Они смогут приобрести их по цене размещения. Всего по состоянию на конец 2018 года на платформе Uber было зарегистрировано 3,9 млн водителей. (interfax.ru)

Дархан Нурумбекова

Международный финансовый центр «Астана» готов стать ментором для финтех-стартаперов и помочь выйти на международные рынки. До конца апреля разработчики могут подать заявки на участие в программе Visa Everywhere Initiative для стран Центральной Азии.

Как заручиться поддержкой?

В этом году МФЦА и Visa совместно запустили программу, в рамках которой разработчики и предприниматели могут предложить совершенно новые продукты и сервисы в сфере финансовых технологий и запустить их на рынок совместно с партнерами.

«Мы договорились с Visa о партнерстве и 13 мая 2019 года запустили первый этап работы на рынке Казахстана и ЦА, а также привлечь инвесторов и потенциальных партнеров в лице банков, страховых или телеком-компаний.

«Сейчас мы уже подали 25 заявок, ведем переговоры еще с 40 разработчиками проектов из разных стран региона. В целом до конца апреля рассчитываем получить порядка 100 заявок. Наша цель — создать или пососуществовать маленьким финтех-продуктам в Казахстане и Центральной Азии», — пояснил наш собеседник.

«Сейчас мы уже подали 25 заявок, ведем переговоры еще с 40 разработчиками проектов из разных стран региона. В целом до конца апреля рассчитываем получить порядка 100 заявок. Наша цель — создать или пососуществовать маленьким финтех-продуктам в Казахстане и Центральной Азии», — пояснил наш собеседник.

«Сейчас мы уже подали 25 заявок, ведем переговоры еще с 40 разработчиками проектов из разных стран региона. В целом до конца апреля рассчитываем получить порядка 100 заявок. Наша цель — создать или пососуществовать маленьким финтех-продуктам в Казахстане и Центральной Азии», — пояснил наш собеседник.

Финтех-продукты, которые нужны стартапам

Участие в программе бесплатное, итоги подведут уже 2 июля в рамках Astana Finance Days. В МФЦА подчеркивают, что в

финал программы пройдут 20 лучших команд.

Организаторы определили для участников несколько задач, в числе которых разработка для повышения финансовой грамотности населения, улучшение сервисов для физлиц, способных упростить доступ к кредитованию, денежным переводам и платежам, а также позволяющие сравнивать финансовые услуги. Это могут быть цифровые банки, финтех-выс маркетплейсы или исламский банк.

«Мировая тенденция такова, что создатели проектов в области финтеха являются представителями взрослого поколения — те, кому больше 35 лет. Они уже поработали в финансовой индустрии, у них широкий круг знакомых, у них понимание того, как она устроена, у них свой стартовый капитал. Студентов очень мало, но если смотреть в мировом масштабе, есть несколько финтех-проектов, которые были запущены молодыми людьми, и им удалось создать успешные компании. Но Озга Финапсе предлагает участникам программы, в рамках которой разработчики и предприниматели могут предложить совершенно новые продукты и сервисы в сфере финансовых технологий и запустить их на рынок совместно с партнерами.

«Мы договорились с Visa о партнерстве и 13 мая 2019 года запустили первый этап работы на рынке Казахстана и ЦА, а также привлечь инвесторов и потенциальных партнеров в лице банков, страховых или телеком-компаний.

«Сейчас мы уже подали 25 заявок, ведем переговоры еще с 40 разработчиками проектов из разных стран региона. В целом до конца апреля рассчитываем получить порядка 100 заявок. Наша цель — создать или пососуществовать маленьким финтех-продуктам в Казахстане и Центральной Азии», — пояснил наш собеседник.

«Сейчас мы уже подали 25 заявок, ведем переговоры еще с 40 разработчиками проектов из разных стран региона. В целом до конца апреля рассчитываем получить порядка 100 заявок. Наша цель — создать или пососуществовать маленьким финтех-продуктам в Казахстане и Центральной Азии», — пояснил наш собеседник.

«Сейчас мы уже подали 25 заявок, ведем переговоры еще с 40 разработчиками проектов из разных стран региона. В целом до конца апреля рассчитываем получить порядка 100 заявок. Наша цель — создать или пососуществовать маленьким финтех-продуктам в Казахстане и Центральной Азии», — пояснил наш собеседник.

Финтех-продукты, которые нужны стартапам

Участие в программе бесплатное, итоги подведут уже 2 июля в рамках Astana Finance Days. В МФЦА подчеркивают, что в

Дархан Нурумбекова

Бизнесмены Кызылординской области подают заявки на подключение к геоинформационному сервису Geoportal. Геоинформационный сервис работает в регионе третий год и помогает предпринимателям получать технические условия для подключения сетей (электроснабжения, тепло-холодоснабжения), подывая обращения онлайн.

«Во-первых, предприниматели могут подать заявки на подключение ко всем коммунальным службам, во-вторых, сотрудники центра в режиме реального времени имеют возможность отслеживать процедуру обработки заявок», — рассказал директор КГУ «Центр обслуживания предпринимателей» Кызылординской области Максат Абайдуллаев.

Внедрение сервиса позволило сократить сроки оказания услуг. В настоящее время на получение технических условий предпринимателям достаточно 3-5 дней.

«В 2017 году через сервис было выдано 195 технических условий, в 2018-м — 682, а по состоянию на 1 апреля — 165. На сегодняшний день программа успешно используется в центре обслуживания предпринимателей. Таким образом, выдана ТУ полностью автоматизирована. Более того, предприниматель, не выходя из дома, может сам подать заявку на получение технических условий в режиме реального времени», — пояснил Максат Абайдуллаев.

По его словам, наличие сервиса упрощает процесс получения ТУ и позволя



Алексей Сидоров

увидит проблему этих фермеров и предложит им свой инновационный продукт, который не может ни предложить стандартная финансовая система, это и будет финтех. Это будет инновацией», — считает Тарас Волобуев.

Озга Финапсе как показательный кейс

«Одна из задач МФЦА — стать площадкой для зарубежных финтех-разработчиков, которые готовы начать бизнес на рынке Казахстана и Центральной Азии. Они приходят в программу, и мы их знакомим со всей экосистемой в Казахстане: банками, страховыми компаниями, законами, предпочтениями населения, национальными финансовыми особенностями. Есть компании, которые говорят, что рынок интересен и просят помочь им зайти», — пояснил Тарас Волобуев.

«Слово, на рынке Казахстана появились международный продукт, который объединил биометрию, электронные деньги и исламский банкинг — Озга Финапсе. Его автор делает упор на то, чтобы облегчить финансирование фермеров.

«По всей Евразии каждый пятый занят в сельском хозяйстве и живет в сельской местности. Фермерские хозяйства часто находятся вдали от городов, что затрудняет доступ к традиционной банковской инфраструктуре. Именно на этом сосредоточены наши инвестиции. Но Озга Финапсе предлагает еще многое сделать, чтобы доказать, что продукт работает, причем отвечает местным потребностям. Но насколько это выгодно, будет зависеть от того, что вы собираетесь делать и как», — пояснил Алексей Сидоров.

«По всей Евразии каждый пятый занят в сельском хозяйстве и живет в сельской местности. Фермерские хозяйства часто находятся вдали от городов, что затрудняет доступ к традиционной банковской инфраструктуре. Именно на этом сосредоточены наши инвестиции. Но Озга Финапсе предлагает еще многое сделать, чтобы доказать, что продукт работает, причем отвечает местным потребностям. Но насколько это выгодно, будет зависеть от того, что вы собираетесь делать и как», — пояснил Алексей Сидоров.

«По всей Евразии каждый пятый занят в сельском хозяйстве и живет в сельской местности. Фермерские хозяйства часто находятся вдали от городов, что затрудняет доступ к традиционной банковской инфраструктуре. Именно на этом сосредоточены наши инвестиции. Но Озга Финапсе предлагает еще многое сделать, чтобы доказать, что продукт работает, причем отвечает местным потребностям. Но насколько это выгодно, будет зависеть от того, что вы собираетесь делать и как», — пояснил Алексей Сидоров.

«По всей Евразии каждый пятый занят в сельском хозяйстве и живет в сельской местности. Фермерские хозяйства часто находятся вдали от городов, что затрудняет доступ к традиционной банковской инфраструктуре. Именно на этом сосредоточены наши инвестиции. Но Озга Финапсе предлагает еще многое сделать, чтобы доказать, что продукт работает, причем отвечает местным потребностям. Но насколько это выгодно, будет зависеть от того, что вы собираетесь делать и как», — пояснил Алексей Сидоров.

Почему не каждый может взяться за финтех

Построить компанию в более традиционной сфере технологического предпринимательства, например в e-commerce, проще хотя бы потому, что оно не подпадает под финансовое регулирование, считает

Дархан Нурумбекова

Бизнесмены Кызылординской области подают заявки на подключение к геоинформационному сервису Geoportal. Геоинформационный сервис работает в регионе третий год и помогает предпринимателям получать технические условия для подключения сетей (электроснабжения, тепло-холодоснабжения), подывая обращения онлайн.

«Во-первых, предприниматели могут подать заявки на подключение ко всем коммунальным службам, во-вторых, сотрудники центра в режиме реального времени имеют возможность отслеживать процедуру обработки заявок», — рассказал директор КГУ «Центр обслуживания предпринимателей» Кызылординской области Максат Абайдуллаев.

Внедрение сервиса позволило сократить сроки оказания услуг. В настоящее время на получение технических условий предпринимателям достаточно 3-5 дней.

«В 2017 году через сервис было выдано 195 технических условий, в 2018-м — 682, а по состоянию на 1 апреля — 165. На сегодняшний день программа успешно используется в центре обслуживания предпринимателей. Таким образом, выдана ТУ полностью автоматизирована. Более того, предприниматель, не выходя из дома, может сам подать заявку на получение технических условий в режиме реального времени», — пояснил Максат Абайдуллаев.

По его словам, наличие сервиса упрощает процесс получения ТУ и позволя

увидит проблему этих фермеров и предложит им свой инновационный продукт, который не может ни предложить стандартная финансовая система, это и будет финтех. Это будет инновацией», — считает Тарас Волобуев.

Озга Финапсе как показательный кейс

«Одна из задач МФЦА — стать площадкой для зарубежных финтех-разработчиков, которые готовы начать бизнес на рынке Казахстана и Центральной Азии. Они приходят в программу, и мы их знакомим со всей экосистемой в Казахстане: банками, страховыми компаниями, законами, предпочтениями населения, национальными финансовыми особенностями. Есть компании, которые говорят, что рынок интересен и просят помочь им зайти», — пояснил Тарас Волобуев.

«Слово, на рынке Казахстана появились международный продукт, который объединил биометрию, электронные деньги и исламский банкинг — Озга Финапсе. Его автор делает упор на то, чтобы облегчить финансирование фермеров.

«По всей Евразии каждый пятый занят в сельском хозяйстве и живет в сельской местности. Фермерские хозяйства часто находятся вдали от городов, что затрудняет доступ к традиционной банковской инфраструктуре. Именно на этом сосредоточены наши инвестиции. Но Озга Финапсе предлагает еще многое сделать, чтобы доказать, что продукт работает, причем отвечает местным потребностям. Но насколько это выгодно, будет зависеть от того, что вы собираетесь делать и как», — пояснил Алексей Сидоров.

«По всей Евразии каждый пятый занят в сельском хозяйстве и живет в сельской местности. Фермерские хозяйства часто находятся вдали от городов, что затрудняет доступ к традиционной банковской инфраструктуре. Именно на этом сосредоточены наши инвестиции. Но Озга Финапсе предлагает еще многое сделать, чтобы доказать, что продукт работает, причем отвечает местным потребностям. Но насколько это выгодно, будет зависеть от того, что вы собираетесь делать и как», — пояснил Алексей Сидоров.

«По всей Евразии каждый пятый занят в сельском хозяйстве и живет в сельской местности. Фермерские хозяйства часто находятся вдали от городов, что затрудняет доступ к традиционной банковской инфраструктуре. Именно на этом сосредоточены наши инвестиции. Но Озга Финапсе предлагает еще многое сделать, чтобы доказать, что продукт работает, причем отвечает местным потребностям. Но насколько это выгодно, будет зависеть от того, что вы собираетесь делать и как», — пояснил Алексей Сидоров.

«По всей Евразии каждый пятый занят в сельском хозяйстве и живет в сельской местности. Фермерские хозяйства часто находятся вдали от городов, что затрудняет доступ к традиционной банковской инфраструктуре. Именно на этом сосредоточены наши инвестиции. Но Озга Финапсе предлагает еще многое сделать, чтобы доказать, что продукт работает, причем отвечает местным потребностям. Но насколько это выгодно, будет зависеть от того, что вы собираетесь делать и как», — пояснил Алексей Сидоров.

Почему не каждый может взяться за финтех

Построить компанию в более традиционной сфере технологического предпринимательства, например в e-commerce, проще хотя бы потому, что оно не подпадает под финансовое регулирование, считает

Дархан Нурумбекова

Бизнесмены Кызылординской области подают заявки на подключение к геоинформационному сервису Geoportal. Геоинформационный сервис работает в регионе третий год и помогает предпринимателям получать технические условия для подключения сетей (электроснабжения, тепло-холодоснабжения), подывая обращения онлайн.

«Во-первых, предприниматели могут подать заявки на подключение ко всем коммунальным службам, во-вторых, сотрудники центра в режиме реального времени имеют возможность отслеживать процедуру обработки заявок», — рассказал директор КГУ «Центр обслуживания предпринимателей» Кызылординской области Максат Абайдуллаев.

Внедрение сервиса позволило сократить сроки оказания услуг. В настоящее время на получение технических условий предпринимателям достаточно 3-5 дней.

«В 2017 году через сервис было выдано 195 технических условий, в 2018-м — 682, а по состоянию на 1 апреля — 165. На сегодняшний день программа успешно используется в центре обслуживания предпринимателей. Таким образом, выдана ТУ полностью автоматизирована. Более того, предприниматель, не выходя из дома, может сам подать заявку на получение технических условий в режиме реального времени», — пояснил Максат Абайдуллаев.

По его словам, наличие сервиса упрощает процесс получения ТУ и позволя

Бизнес с национальным колоритом

Мария Галушко

Швейному бизнесу Галии Костаевой четыре года. Предпринимательница специализируется на чапанах, национальных платках с камзолом и создает современную одежду в этническом стиле. Несмотря на довольно высокую стоимость изделия — цена чапана начинается от 90 тыс. тенге — собеседница отмечает, что спрос на национальную одежду есть всегда. Интерес покупателей стал веским аргументом для Галии, когда она стала временно «заморозить» бизнес, рассказав дизайнеру корреспонденту делового еженедельника «Капитал.Кз».

Любовь с самого детства

Страсть к шитью мне прививалась с самого детства. Я выросла в семье, где почти каждый работал в ателье, цехах или шил на дому. Перевести свое увлечение в бизнес я решила после второй беременности. В декрете шила одежду для старшей дочери, а иногда и для себя. Это занятие меня затянуло, и я решила записаться на курсы по изучению техники пэчворк (одескунтое шитье). На мастер-классах мы осваивали азы по стижке одежды, изучали лоскутный стиль. Тогда мне пришла идея применить эту технику в пошиве повседневной одежды или чпанов, и я попробовала. Для чпанов использовала художественную ткань, а для повседневной — утеплителем служила вата или натуральная шерсть, а я применила синтепон и альюлюк, подклад оставила из хлопка. Для конструирования моделей использовала лекала, как всегда, так как определенная «оверсайз». Вместо обычной итальянской ткани применила стеганые полотна. Так и появились чапаны с современным дизайном. Модель стала пользоваться спросом, сейчас в нашем ассортименте есть куртки, жилетки, платки. Мы делаем и ридзайн джинсовых курток, в результате они получаются в этническом стиле с лоскутными нашивками.

Цех и магазин

Проработав некоторое время на дому, я решила расширить бизнес и открыла цех. В последние годы много заказов швей. Но в прошлом году цех пришлось временно закрыть — из-за третьей беременности мне стало тяжело контролировать производство, поэтому швей работают на дому.

Пока цех работал, ежемесячный объем производства составлял 100 единиц, а готовые изделия мы реализовывали в

Затраты дизайнеру

Большая часть затрат приходится на аренду магазина, покупку материалов и



магазина казахстанских дизайнеров, демонстрировали во время выставок. Затраты были больше, так как определенный процент от прибыли нужно было отдавать магазинам. Поэтому приходилось больше производить и больше продавать. Сейчас мы не останавливаемся, мы клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы для его продажи. Конечно, объем продаж падает, и чтобы его повысить, нужно заниматься рекламным продвижением, проводить фотосессии. К этому режиму я планирую вернуться немного позже, когда дочь подрастет. Была мысль полностью остановить бизнес, но клиенты не дали заказы на чпаны продолжают поступать, поэтому что цех не работает. К тому же, если товара много, нужны ресурсы

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

MICROSOFT
ПЛАНИРУЕТ СОЗДАТЬ
АНАЛОГ AIRPODS

Компания Microsoft планирует создать собственную наушников, которые смогут бы составить конкуренцию AirPods от Apple. Об этом сообщает издание TheInfoQ. По словам нескольких источников, знакомых с планами компании, Microsoft работает над созданием наушников, поучающих в кодеме имя Mettison, в честь лидера и вокалиста группы The Doors Джима Моррисона. «Компания хочет значительно увеличить свое присутствие на рынке 15-миллионной устройств, которые уже существуют. Ожидается, что наушники будут иметь функцию шумоподавления, а также совместимость с голосовым ассистентом Cortana, рассказали собеседники TheInfo. Устройством позволят использовать голосовые приказы для заказа различных товаров, прослушивания музыки и других возможностей, также в нем будет реализована система управления жестами. AirPods — самый популярный аксессуар Apple в мире. В прошлом квартале фирма Tsmc показала новую модель наушников, с удвоенным процессором Apple H1 и беспроводным зарядным чехлом. А в апреле вышла их спортивная разновидность — Powerbeats Pro. По прогнозам аналитика TD Securities Мичи Куо, объемы продаж AirPods возрастут с 16 млн штук в 2017 году до более чем 100 млн к 2021 году. (rsn.online)

БЛОКИРОВКА
НЕ ОТРАЗИЛАСЬ
НА TELEGRAM

13 апреля 2019 года исполнился год с момента приговора Таганским судом Москвы решения о блокировке мессенджера Telegram в России. Роскомнадзор попытается исполнить решение суда при помощи массовой блокировки IP-адресов, но это лишь нарушило работу некоторых сайтов, другие компании продолжают работать в обычном режиме. В настоящее время Telegram функционирует у большинства российских пользователей, а Роскомнадзор вынашивает планы по созданию более эффективной системы блокировки. В декабре прошлого месяца издание «Код Дурова» опубликовало подборку фактов о Telegram, которые лишний раз свидетельствуют о том, что блокировка практически не повлияла на этот сервис. Так, Telegram остался третьим по популярности мессенджером в России. По данным сервиса MediScore, ежедневная аудитория Telegram в феврале составила 4,4 млн пользователей среди жителей крупных городов с населением от 100 тыс. человек. По этому показателю Telegram уступает только WhatsApp (10,9 млн) и Viber (10,3 млн). В MediScore также пришли к выводу, что за год блокировки среднее время использования мессенджера не изменилось: оно по-прежнему составляет 7 минут в день. Среднее число просмотров одного поста в 30 самых популярных каналах заметно выросло. В феврале 2018 года оно составляло от 86 до 236 тыс., а в феврале этого года диапазон составил от 111 до 408 тыс. (hitec.newsru.com)

БЛОКЧЕЙН МЕНЯЕТ
ПРАВИЛА ИГРЫ

Франция будет способствовать продвижению блокчейн-технологий, расширяя их в качестве средства продвижения монополиям финансовых гигантов, заявил министр финансов страны Брюно Ле Мор в «Парижской неделе блокчейна», сообщает The24. Он отметил, что Франция уже подготавливает юридические, фискальные и бухгалтерские нормативные основы для управления сборами средств в криптовалютах в качестве основы для развития блокчейн-экономики. «Блокчейн — это новая форма игры. Благодаря ним пользователи повысили возможность создания и запуска собственных сетей для переводов денег, торговли активами и предоставления услуг без посредников», — заявил Ле Мор. Он отметил, что Франция будет использовать возможности и возможности блокчейн-экономики для партнеров рассматривать подготовленные Францией нормативы для регулирования криптоактивов. Ранее в этом году местные власти разработали дорожную карту по регулированию и финансированию блокчейн-экономики. (forlog.com)

ПРИНЯТ ЗАКОН ОБ
ИЗОЛЯЦИИ РУНЕТА

Государственной Думой РФ 16 апреля принят Закон об обеспечении безопасности и устойчивости функционирования интернета на территории России. СМИ уже окрестили его законом об «изоляции Рунета». Его принятие приведет в сентябре 2019 года Стратегии национальной кибербезопасности США. В подписанном Конгрессом США документе декларируется принцип «сохранения мира силой». Россия же вернула к бездоговорительности обязанности в союзе с западными странами. В этих условиях необходимы защитные меры для обеспечения долгосрочной и устойчивой работы сети интернет в России, повышения надежности работы российских интернет-ресурсов», — говорится там же. Сенатор Андрей Клишас, один из авторов документа, заявил, что верхняя палата парламента рассмотрит закон 22 апреля. После подписания закона и вступления закона в силу российские операторы смогут контролировать точки соединения Рунета с глобальной Сетью, при необходимости переключать его в автономный режим и так далее. Также подразумевается создание собственной инфраструктуры. Операторы до 1 апреля 2019 года уже должны были завершить полевые испытания технических мер для этого закона. А управлять процессом будет Роскомнадзор. (3dnews.ru)

E-commerce в туристической отрасли будет расти

Мария Галушко

Что мешает развиваться быстрее рынку электронной коммерции в туристической отрасли? И почему, для многих туроператоров переход в онлайн практически роскошь? По мнению начальника отдела продаж транспортной клиринговой палаты ТКП — Центральной Азии Жанна Хамитовой, основным фактором для развития e-commerce в Казахстане послужит рост доли населения, способной позволить себе путешествия, а также увеличение доли онлайн-оплаткам. Об этом она рассказала в интервью корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz».

— Жанна, как сегодня развивается электронная коммерция в сфере туризма в Казахстане?

— На сегодняшний день статистика такая, что 30% рынка приходится на онлайн и 70% — офлайн. Постепенно агентства переходят в онлайн-формат, и думаю, что в недалеком будущем рынок сравняется 50% на 50%. Сейчас компании применяют к своим клиентам и тот, и другой подход. Существуют и гибридные варианты, когда можно работать в ручном формате используя различные GDS (системы бронирования). Есть пассажиры, привыкшие к самостоятельному поиску путешествий, — это люди до 35 лет, и есть те, кто предпочитает обращаться в агентство и там получают всю необходимую информацию.

— Есть ли разница для путешественника покупать тур онлайн или через агентство?

— В агентствах есть сервисный сбор, за счет которого они существуют и получают прибыль. При офлайн-покупке привлекаются человеческие ресурсы, есть затраты на аренду офиса, заработная плата и другие проблемы: нерешительность соответствующих онлайн-сервисов, дефицит предложения в агентстве и там получают все необходимые данные. Те, кто старше, чаще обращаются в агентство, и там получают всю необходимую информацию.

— Насколько в Казахстане развито доверие к покупкам в интернете? Как это влияет на развитие туристического рынка?



— Конечно, в Казахстане все еще есть препятствия на пути становления онлайн-туризма. Одним из них является отсутствие некоторой части граждан к покупкам в интернете, страх быть обманутым при оплате банковской картой. Есть и другие проблемы: нерешительность соответствующих онлайн-сервисов, дефицит предложения и т.д. Все эти вопросы, конечно же, решаемы, я, допустим, имею несколько кредитных карт и одну использую для покупок через интернет, тем самым я не рискую большой суммой денег и держу на карте столько, сколько мне необходимо потратить, например, на выкуп авиабилета.

— Что еще сегодня препятствует развитию продаж через интернет?

— Как я и говорила, это высокий эквайринг, оплата за который ложится на пле-

чи агентства. Есть еще мета-поисковики — это система, которая не имеет собственной базы данных и собственного поискового индекса, а выдает информацию в результате поиска и ранжирования в других системах. В этом случае пассажир не понимает, на казахстанский, российский или международный сайт он зашел. Это накладывает дополнительные затраты, поэтому лучше знать о крупных онлайн-агентствах нашей страны.

— Какие вложения нужно сделать туроператору для того, чтобы перевести бизнес в онлайн-режим?

— Это дорожное удовольствие. Например, только для разработки мобильного приложения понадобится не меньше двух миллионов тенге. Затраты формируются из того, какие функции будет выполнять агент-

ство и какие продукты реализовывать через приложения. Если в совокупности, то нужно нанять людей, которые будут выполнять вторичные операции, такие как случаи возврата и перебронирования. Сайт автоматически это не делает, поэтому нужны люди. Если система станет работать автоматически, то процессы возврата не будут такими сложными. На 80% это поможет компании снизить расходы на людей, производящих вторичные операции. Люди, работающие онлайн и разбирающиеся в нем, стоят достаточно больших денег. Если настроить этот канал правильно, с наименьшей затратой человеческих ресурсов, то можно сэкономить, а вложения окупятся быстрее.

— То есть, для многих туроператоров переход в онлайн является практически роскошью?

— Да, и некоторые агентства просто привыкли работать по-старому, у них есть своя база клиентов. Но в будущем даже такому агентству все равно придется внедрять онлайн, это неизбежно. Подрастающее поколение все больше пользуется интернетом.

— Какие технологии необходимы для этого?

— Для поиска товаров и покупок в интернете немалое число казахстанцев используют мобильные устройства, в том числе для бронирования туров. И этот тренд, по всей видимости, только усилится, поскольку сегодня «цифровой» турист хочет свободы, возможности мгновенного подключения к интернету, повышенной гибкости и удобства. Поэтому сегодня смартфон — ценнейший инструмент в индустрии туризма. Если взять нашу компанию, то мы нацелены на то, чтобы максимально использовать цифровую индустрию для клиентов, сделав самым их бизнес максимально удобным и прибыльным.

— Какими вы видите перспективы развития электронной коммерции в туристическом бизнесе?

— Сегодня можно говорить о том, что онлайн-туризм в Казахстане активно развивается. Если в ближайшем году доля он составит 50 на 50 с офлайном, то в следующие семь лет у нас, как и в России, 70% продаж туров будет происходить в интернете, а 30% — через агентства. Государство и бизнес предпринимают определенные шаги в этом, безусловно, перспективном направлении. И хотя еще предстоит приложить немало усилий, тенденция уже очевидна — в казахстанской туристической среде растет спрос на онлайн-сервисы, предоставляющих качественные услуги. Однако в целом онлайн-туризм, как и офлайн, в Казахстане будет развиваться активно только тогда, когда будет расти доля населения, способная позволить себе путешествовать. Ведь единственное, за счет чего процветает туроператор — это объем продаж.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Тонкости богемского хрустали

Ксения Бондал

Спрофессиональной точки зрения Чехия известна владельцам гостиниц и ресторанов по высококачественному богемскому хрусталу, для которого характерны выразительный блеск, उत्कृष्टный внешний вид, универсальность использования, модный декор. Российский богемский хрусталь, который красноречиво говорит о богатстве и успехе, пользуется особым спросом. Его можно моментально распознать по специальной методике шлифовки и огранке под алмаз. Многие потребители отдают предпочтение именно богемскому хрусталу, признавая его эксклюзивность на мировом рынке посуды.

Первые упоминания о промышленном производстве стекла относятся к XI веку. В районе Нову Во в 1414 году приступила к работе фабрика Sklabyka, которая на сегодняшний день является одним из старейших стекольных заводов Европы. Старинное стекло по значимости не уступает антикварному фарфору. Революционное открытие калийного стекла, которое отличалось большим коэффициентом преломления света, было сделано в XVII веке. Так был создан богемский хрусталь.

Разработкой технологии занимался сразу на трех богемских фабриках с 1670 по 1680 год. Изобретенное стекло состояло из двукисного кремния, получаемого из кварцевого песка, окиси кальция, придающего прочность и блеск, окиси калия, облегчающего процесс обработки материала. Оно отличалось превосходным качеством и стало серьезным соперником для тонкостенного венецианского стекла. На стекольных заводах Северной и Южной Богемии впервые было получено резное стекло, а шлифовку и резку начали применять одновременно. В 1830 году на богемских фабриках получили первую партию прессованного стекла.



Чешское стекло уникально так же, как и старый китайский фарфор, оно не имеет аналогов в мире. Современными производителями предлагаются стеклянных наименований продукции высочайшего качества: бокалы, стаканы, рюмки и граблины, предназначенные для разных случаев торжества и безалкогольные напитки. Дизайн этих изделий может быть как классическим, так и креативным. Однако чешское стекло из Богемии по-прежнему остается стильным и со вкусом оформленным предметом интерьера.

Самый крупный производитель стекла в Чехии — корпорация Crystalex, которой принадлежат знаменитые бренды Bohemia Stuzka и Bohemia Glass. На сегодняшний день она владеет заводами Novu Voh, Karolinka и Vrbo pod Pradedem. На этих стекольных фабриках производят множество предметов из стекла и хрустала различного ценового категория.

В Чехии производят не только выдувное, но и ручное стекло, которое вызывает не менее активный интерес, чем старинный антикварный хрусталь. Большим успехом в сфере продажи антикварной посуды пользуется хрусталь, который производят на фабрике Sklatny Bogemia a.s. Podedbrady. Она располагается на курорте Пodedбрады. Работающие здесь стеклодувы показывают чрезвычайно высокий уровень мастерства, характерный для ручной работы в Богемии. Фабрика открыта в 1876 году и производит эксклюзивный хрусталь уже больше века. Ее продукция легко распознать по рельефной поверхности, состоящей из ромбов и украшенных камнями. Такая старинная посуда производит не меньшее впечатление, чем антикварный фарфор.

Самым известным хрустальным производителем Европы — завод Sklo Bohemia a.s. Svetla nad Sazavou. Стекло здесь производят как ручным, так и автоматическим способом. Завод поставил автоматический способ производства хрустала по приемлемым ценам. Популярностью пользуется свиновый фарфор, который содержит 24% оксида виски. Этот вид стекла имеет высокий коэффициент рассеивания света, благодаря чему стекло красиво переливается.

На месте нынешнего замка когда-то был земляной вал, который служил защитой для деревенской крепости, а рядом протекала река Влтава. В IX веке крепость на левом берегу реки снесли, чтобы отстроить Пражский град, и со временем он стал действующей резиденцией правителей Чехии.

Но не всегда у туристов была возможность полюбоваться уникальным комплексом старинной крепости и королевской резиденцией. До 1989 года комплекс был закрыт для посещения, так как в нем

Елена Калинин

Пешеходную зону «Скальная тропа», строительство которой началось в Актау летом 2018 года, можно отнести к оригинальным туристическим проектам страны. Кроме того, и самым массовым. И тропа, и объекты на ее территории станут доступны для посещения людьми с ограниченными возможностями. Проект, на реализацию которого отводилось 2 года, близок к завершению. Объект возводит ТОО «Нурат» за счет средств инвестора

«Это большой проект по обустройству набережной города, состоящий из трех объектов. Первый — строительство скальной тропы от 4 к 1 микрорайону, второй — благоустройство сквера Победы, третий — обустройство набережной вдоль 14-го и 15-го микрорайонов, где установят 100 искусственных финишных палм высотой 11 метров на расстоянии от 13 до 15 метров друг от друга на протяжении 1,5 км. По скальной тропе вокруг скал мыса Меловой ее протяженность составляет около 1,5 км, предусматривается обустройство смотровых площадок, благоустройство большой пещеры, строительство тротуаров, трех пирсов, подземной автодороги, трансформаторной подстанции, операторной и пункта полиции», — рассказала координатор по взаимодействию со СМИ «Норт Каспийн Оперейтинг Компани» Айнаш Ченгельбаева.

— Скальная тропа берет недалеко от бухты к морю в 4 микрорайоне, у подножия скального массива, проходит вдоль территории отеля Caspian Riviera, затем отбывает мыс и продолжается до яхт-клуба в 1 микрорайоне Актау.

Раньше здесь можно было пройти, имея хорошую спорную, чтобы взобраться на огромные куски скал весом в несколько тонн и прятать между ними. Так что перед строителями поставили задачу сделать природную достопримечательность доступной для всех с минимальным вмешательством. По сути, скалы сами диктуют, где и как устанавливать параметрические лаvkyи, прокладывая дорожки. Брустчатый обкладывают имеющиеся на побережье гроты и пещеры.

«Общая площадь проекта благоустройства составляет более 5 тыс. квадратных метров, 70% из которых доступны для маломобильных групп населения. Пешеходная тропа прокладывается методом декинга тропы ширины в зависимости от рельефа. Это самопроницаемая доска выполнена из древесно-полимерного композита, выдерживающего большие нагрузки и температурные перемены, атмосферные осадки. Она не гниет, не горит и не теряет привлекательный вид, если, конечно, вандалы не приложат к этому усилия», — констатирует автор «Скальной тропы» Марат Сулейков.

В скалах имеются места, где на поверхность выходят грунтовые воды, их



Чем Чехия завлекает миллионы туристов

Мария Галушко

Чехия — небольшая страна в центре Европы, пользующаяся популярностью у туристов. Страну ежегодно посещают около 50 млн человек. Выбор туристического маршрута тут обширен. Те, кто нуждается в оздоровлении, найдут себя много термальных курортов. Любители активного отдыха могут заинтересовать экотуризм и горнолыжные курорты. Поклонникам старины будет интересно посетить местные города, крепости и замки. Некоторые города Чехии внесены в список мирового культурного наследия ЮНЕСКО.

Пражский град

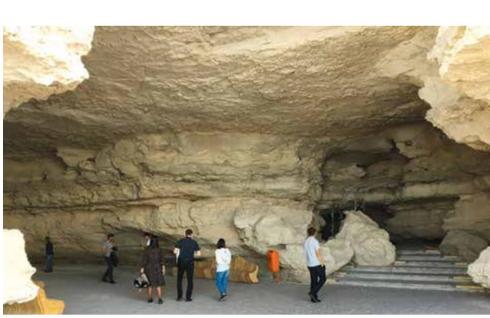
Символ Чехии — величественный Пражский град, крупнейший замковый комплекс мира, который занесен в Книгу рекордов Гиннесса. Площадь Прага, обнесенного крепостной стеной, составляет около 70 тыс. кв. м. Он состоит из трех основных больших внутренних дворов, вокруг которых сосредоточены здания. Окрестности града называются Граданами.

На месте нынешнего замка когда-то был земляной вал, который служил защитой для деревенской крепости, а рядом протекала река Влтава. В IX веке крепость на левом берегу реки снесли, чтобы отстроить Пражский град, и со временем он стал действующей резиденцией правителей Чехии.

Но не всегда у туристов была возможность полюбоваться уникальным комплексом старинной крепости и королевской резиденцией. До 1989 года комплекс был закрыт для посещения, так как в нем



«Скальная тропа» — необычный туристический проект страны



стилизуют в маленькие водопады, тем более что состав воды безвреден для здоровья.

«Установки около 300 прожекторов, сейчас их менее половины, около 140 видеокamera, сейчас стоит 20. Но света будет много: это и подсветка скал, и наполный свет, подсветка пещер, камней, водопадов, все не перечислить. Подчеркну, что освещением занимается специалитет компании Philips, которая разработала для этого проекта эксклюзивные решения», — отметил Марат Сулейков.

Стоимость всего проекта, куда вошли строительство скальной тропы, сквера и установка палм на другом участке побережья, составляет около 2 млрд тенге, сообщил руководитель отдела жилищно-коммунального хозяйства акимата Актау Кайрат Акыбаев.

«Безопасность после сдачи объектов в эксплуатацию намерена следить управляющая компания, которая будет обяза-

регулярно мониторить места возможных обрушений и принимать меры по контролю обвалов.

Подехать к тропе можно со стороны 1-го микрорайона. Там для автомобилей построен парковку, примыкающую к главной дороге, с местами для инвалидов. Но, к сожалению, проект, к которому привлечено внимание общественности, не испытывает в течение всего времени строительства натиск вандалов.

«Регулярно вооружат медный кабель, предназначенный для освещения, портят ограждения, пачкают краской существующие и построенные поверхности. Сумма ущерба уже составляет несколько миллионов тенге. Правоохранительные органы не могут справиться с вандализмом и воровством. Я считаю, что до момента подключения видеокamera необходимо организовать круглосуточное дежурство и патрулирование на скальной тропе», — резюмировал Марат Сулейков.

размещалась резиденция президента Чехии. Она находится в нем и сегодня, а южном и центральном крыле нового королевского дворца. Эти части замка до сих пор недоступны для путешественников. Открываются они два раза в год: в мае на День освобождения от фашизма и в октябре по случаю дня основания Чешской Республики.

Чески-Крумлов

Этот город знаменит красивым замковым комплексом и привлекает любителей активного отдыха, а также поклонников фестивалей. Основателем Крумлова счита-

ется князь Вацлав IV. В XIV веке он построил дворец и замок. Дворец и замок Вацлав подарил король Германии Генрих I. В XIX веке этот романский храм перестроили в готическом стиле. В 1918 году, а 21 ноября 1344 года множество рабочих-мастеровых приняли за строительство собора под покровительством святого Вита.

В храме живет архиепископ Праги, хранящий религию для переконной короны, кроме того, он охраняет королевскую корону. После разрушения усыпальницей королей Богемии. В соборе Святого Вита часто проводятся торжественные концерты органной музыки, а хоровой орган считается одним из лучших в Европе. Собор Святого Вита внесен в список золотого фонда национальной культуры Чехии.

Оломоуц — один из красивейших старинных городов страны с пышной исторической культурой. Здесь находится резиденция архиепископа, университет Палаццо, штаб сухопутных войск Чехии и целый ряд культурных объектов. Благодаря колонне Пресвятой Троицы Оломоуц внесен в список культурного наследия ЮНЕСКО.

Путна-Гора в восточном направлении от Праги всего 66 км, можно оказаться в красивейшем средневековом городе Кутна-Гора. Он славится живописными видами и отлично сохранившимися памятниками архитектуры, внесенными в список наследия ЮНЕСКО.

Кутна-Гора — это не только костница, намного раньше город приобрел всемирную славу благодаря найденным здесь в XIII веке месторождением серебра и стал называться именовать сокровищницей Чехии. Во времена существования Чешского королевства здесь располагался монетный двор для чешских монет.

Наличие у Кутна-Горы таких несметных богатств поставило город на вторую ступень после Праги и по сегодняшний день его называют «Прага в миниатюре».

Посещение Влашского двора, музея «Градеки серебряной шахты поможет окунуться в прошлое. Многочисленные готические соборы, церкви, старинные дома с подземными полами — все это сделало Кутна-Гору местом, куда съезжаются туристы, чтобы испытать всю палитру чувств — от восхищения до ужаса от представшей взору картины.

Собор Святого Вита

Один из самых красивых готических храмов Европы, кафедральный собор Святых Вита, Вацлава и Войтеха, расположен на территории Пражского града. Католический собор можно увидеть из любой части Праги. Его архитектура уникальна, она не имеет аналогов в мире.

Собор Святого Вита начали строить в середине XIV века и закончили к XX веку. По легенде, фундамент здания был заложен святым Вацлавом в 925 году. Церковь была освящена в честь архиепископа, святого оломоуцского дворянина Витаз из Прице. Согласно легенде, он принадлежал к знатному роду, однако летописи гласят, что Витаз был одним из дружинников чешского князя рода Пршемисловичей. Получив в награду за службу землю на юге Чехии, он основал несколько городов — укрепленных замков, одним из которых был Крумлов. Для того чтобы избежать распри при передаче наследства, Витаз разделил свои владения на пять частей между сыновьями. С тех пор эмблемой Крумлова стала пятилепестковая роза, символизирующая единство рода Витковичей.

В Крумлове каждый для себя может найти отдых по вкусу — от спокойного в замковом парке с прудом и фонтаном до активного времяпрепровождения, как сплав на каяках по Влтаве вокруг города. Особенно это увлечение любят местные жители. Либо можно просто отдохнуть в какой-нибудь пивной.

Оломоуц — один из красивейших старинных городов страны с пышной исторической культурой. Здесь находится резиденция архиепископа, университет Палаццо, штаб сухопутных войск Чехии и целый ряд культурных объектов. Благодаря колонне Пресвятой Троицы Оломоуц внесен в список культурного наследия ЮНЕСКО.

Путна-Гора в восточном направлении от Праги всего 66 км, можно оказаться в красивейшем средневековом городе Кутна-Гора. Он славится живописными видами и отлично сохранившимися памятниками архитектуры, внесенными в список наследия ЮНЕСКО.

Кутна-Гора — это не только костница, намного раньше город приобрел всемирную славу благодаря найденным здесь в XIII веке месторождением серебра и стал называться именовать сокровищницей Чехии. Во времена существования Чешского королевства здесь располагался монетный двор для чешских монет.

Наличие у Кутна-Горы таких несметных богатств поставило город на вторую ступень после Праги и по сегодняшний день его называют «Прага в миниатюре».

Посещение Влашского двора, музея «Градеки серебряной шахты поможет окунуться в прошлое. Многочисленные готические соборы, церкви, старинные дома с подземными полами — все это сделало Кутна-Гору местом, куда съезжаются туристы, чтобы испытать всю палитру чувств — от восхищения до ужаса от представшей взору картины.

Интересные события из мира автомобилей

Новый Highlander, минивэн Lexus, Mercedes GLB, серийный 911 Speedster



Диас Абылкасов

Highlander: 6-местный «бегемот»

Toyota представила четвертое поколение своего крупного кроссовера Highlander. Его дизайн изменился в эволюционном ключе, размеры увеличились (длина – 4,95 метра), а салон теперь может быть рассчитан аж на восемь мест! Наряду с 7-местной версией с двумя раздельными креслами второго ряда предлагается 8-местная с 3-местным диваном второго ряда и аналогичным по вместимости багажным отделением. Объем багажника за третьим рядом вырос до 456 литров, а если сложить «галерку», то отсек увеличится до 1150 литров.

Машина построена на актуальной платформе, которую использует и «семидесятая» Camry. Toyota обещает пониженный центр тяжести, более жесткий кузов и улучшенную шумоизоляцию. Двигатель пока анонсирован только один – V6 3.5 (299 л.с.) от предыдущего поколения модели. Коробка передач – 8-ступенчатый «автомат». Привод – передний или полный. Причем предлагается два варианта полноприводной трансмиссии: простая, с муфтой подключения задней оси, либо продвинутая Dynamic Torque Vectoring AWD (как на новом RAV4, который еще не доехал до Казахстана), с многодисковыми муфтами в приводе задних колес и возможностью отключения карданного вала, когда нет необходимости в полном приводе. Также появилась электронная система Multi-Terrain Select, меняющая настройки противобуксовочной электроники в зависимости от выбранного режима движения.



Оснащение – богатое. В базовой комплектации новинка имеет трехзонный климат-контроль, электропривод сиденья водителя, медиасистему с 8-дюймовым экраном, светодиодные фары и электронный комплекс Safety Sense 2.0, включающий адаптивный круиз-контроль, системы автоматического торможения, удержания в полосе и считывания дорожных знаков. Топовое исполнение предлагает широкоформатный сенсорный дисплей диагональю 12,3 дюйма, аудиосистему JBL мощностью 1200 ватт, систему кругового обзора, подогрев сидений второго ряда и салонное зеркало со встроенным экраном, показывающим картинку с задней камеры.

В Северной Америке продажи новой Toyota Highlander начнутся не раньше декабря, а на других рынках – в 2020 году.

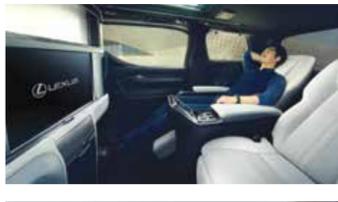


Lexus-минивэн

Еще одна новинка от корпорации Toyota – минивэн Lexus, ставший первой однообъемной моделью в истории премиум-бренда. Модель под индексом LM300h (LM означает Lexus Minivan) представляет собой не что иное, как перелицованный минивэн Toyota Alphard, напигигованный дорогим оснащением. Новинка адресована в первую очередь рынку Китая, где подобные бизнес-минивэны пользуются хорошим спросом, а также некоторым другим азиатским странам.

Машина длиной 4,9 метра получила широкоформатный экран системы мультимедиа в передней части салона. Но самое главное – задняя часть, отделенная перегородкой. К услугам пассажиров два индивидуальных «трона» с полным набором регулировок, вентиляцией, массажем и выдвижными подставками для ног, а также телевизор диагональю 26 дюймов в перегородке, проигрыватель Blu-ray, аудиосистема с девятнадцатью динамиками, холодильник на две бутылки шампанского и специальные отсеки для зонтов. Управление сервисными функциями сосредоточено на сенсорной панели между креслами. Комфорт также повышают двойные стекла, и перенастроенная подвеска с новыми амортизаторами.

Пока представлен только гибридный Lexus LM 300h, по силовому агрегату идентичный «Альфарду». Это бензиновый двигатель 2.5 и два электромотора (суммарная мощность 197 л.с.). В качестве альтернативы стоит ожидать двигатель V6 3.5 (301 л.с.), опять же, как на «Альфарде». Полный привод также весьма вероятен. Производство минивэна Lexus начнется в следующем году.



Планшет как инструмент борьбы с угонщиками

На служебные планшетные компьютеры полицейских Алматы устанавливается новое мобильное приложение «Ориентировка», которое сократит время получения патрульными нарядами оперативной информации, в том числе ориентировок по угнанным автомобилям.



«Раньше по рации сообщали, сотрудник должен был записать информацию на бумагу, возможно, он в это время находился за рулем, – рассказывает начальник Департамента полиции Алматы Серик Кудебаев. – А сегодня мы в пилотном варианте тестируем программу. Все ориентировки будут по городу передаваться онлайн, и сотрудник может любую информацию открыть и посмотреть. Внедрение проекта позволит обеспечить оперативный доступ и поиск информации о разыскиваемых лицах и транспортных средствах».



GLB: одним кроссовером Mercedes больше

Новый Mercedes GLB, как ясно следует из его индекса, займет в линейке кроссоверов «трехлучевой звезды» место аккурат между моделями GLA и GLC. Пока это концепт, но очень близкий к серийной версии, которая должна выйти на европейский рынок в конце текущего года.

В основе GLB лежит платформа нового Mercedes A-класса, с поперечным расположением двигателя и основным приводом на переднюю ось. По длине (4,634 метра) новинка почти не уступает старшему GLC, а ширина у них и вовсе идентична (1,89 метра).

В чем же разница? В дизайне и в философии. GLB с более прямолинейным кузовом привлечет внимание любителей вызова на природу большой компанией. Для этого модель сделали 7-местной! Хотя тот же GLC имеет только 5 мест. Наряду с двумя местами в багажнике GLB предлагает расширенный функционал второго ряда сидений – он двигается вперед-назад в пределах 140 мм, а его спинки имеют восемь положений по углу наклона.

Интерьер по сути такой же, как у нынешних A-, B-класса и CLA – с двойным «планшетом» панели приборов и новой системой мультимедиа MBUX.

Концепт оснащен серийным турбомотором 2.0 (224 л.с.) в паре с новым 8-скоростным преселективным «роботом». Полный привод с многодисковой муфтой подключения задних колес отличается тем, что всегда подает назад не меньше 20% тяги.



Серийный 911 Speedster

Porsche показала серийную версию анонсированного ранее в виде двух концепт-каров эксклюзивного 911 Speedster на базе уходящего поколения 991.

Отрадно, что модель сохранила не только эффектный внешний вид (за исключением отдельных деталей типа круглых боковых зеркал в ретро-стиле или выведенной по центру передней крышки багажника горловины бензобака), но и техническую начинку от экстремальных версий 911 GT3 и 911 GT3 RS – высокооборотный «атмосферник» N6 4.0 (502 л.с.), 6-скоростную механическую коробку и задний привод. До 97 км/ч спидстер разгоняется за 3,8 секунды, а его максимальная скорость – 309 км/ч.

Ранее сообщалось, что новый 911 Speedster будет выпущен ограниченным тиражом в 1948 экземпляров – в честь года основания марки Porsche. Начало приема заказов намечено на 7 мая, а «живые» машины поступят к американским дилерам в конце года.

