

CAF

CENTRAL ASIA FASHION

SPRING-2024

11-13.03.2024

Almaty, Kazakhstan
г. Алматы, Казахстан

33 МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА МОДЫ INTERNATIONAL FASHION EXHIBITION

Создавая новые возможности

Spring-2024



Орталық Азияның глокализациясы. Цифрландыру және бизнес

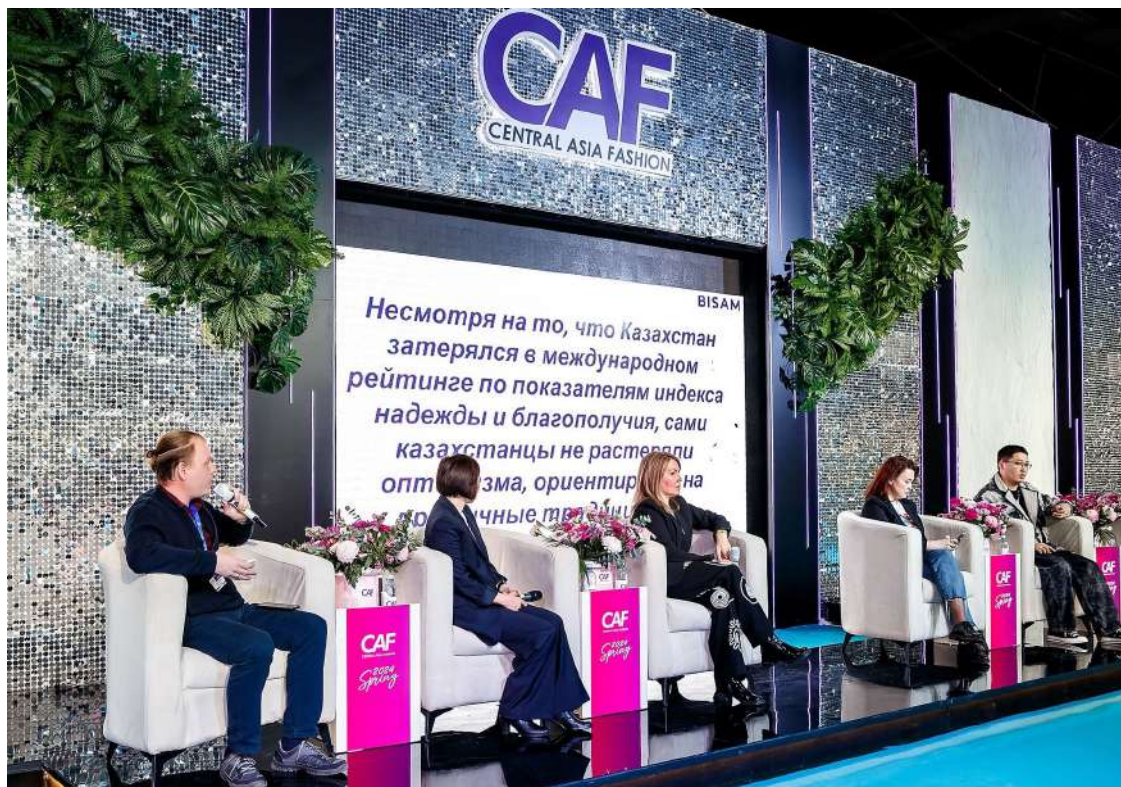
Central Asia Fashion 33-ші Халықаралық сән көрмесінің бизнес-конференциясында Қазақстандағы социологиялық және маркетингтік зерттеулер саласындағы жетекші сарапшылар мен сән индустриясының дизайнерлері Орталық Азияның жергілікті кеңістігінде «глокализация» деп аталатын дүниежүзілік жаһандану тақырыбын талқылады.



«Орталық Азияның глокализациясы» панельдік пікірталасының спикерлері (солдан оңға қарай):
Евгений Скуратов, Наталья Оспанова, Светлана Черненко, Милена Ершова, Айгүл Қасымова, Залкар Аскарәли Уұлу

Central Asia Fashion бизнес-конференциясының сарапшылары жаңа технологиялар мен бизнес тұрғысынан «Орталық Азияның глокализациясы» тақырыбын талқылады. Панельдік талқылаудың спикері, ІТ және телекоммуникация саласындағы сарапшы Светлана Черненко бизнестің жаңа цифрлық трансформациялары, трансшекаралық сауда және халық пен бизнес үшін қолма-қол ақшасыз төлемдер туралы айтып өтті. Ал дизайнер-өндірушілер қазақстандық Айгүл Қасымова мен қырғызстандық Залкар Аскарәли Орталық Азиядағы сән бизнесі үшін нағыз «мүмкіндіктер терезелері» қандай болатынын талқылады.

Қызу пікірталас барысында сарапшылардың қазір Орталық Азияда бизнестің өсуі мен дамуы үшін бұрынғыдан да қолайлы жағдайлар жасалып жатқаны, ал барынша дайын және «икемді» ойыншылар өз бизнесін халықаралық деңгейде кеңейтуге және жариялауға нақты мүмкіндік алғаны туралы пікірлері бір жерден шықты.



«Орталық Азияның глокализациясы» панельдік пікірталасының спикерлері (солдан оңға қарай): Евгений Скуратов, Наталья Оспанова, Светлана Черненко, Милена Ершова, Айгүл Қасымова, Залкар Аскаралы Уулу

Бизнестің жаңа цифрлық трансформациялары

әлемде бірегей өмір салтына айналғанын және цифрлық трансформация үдерісінің өзіндік көрсеткішке айналғанын атап өтті.

«Бүгінгі күні ешкім «цифрлық өмір салтынан» бас тартпайды және дұрыс істейді. Адамдар телекоммуникация мен it-дің шынымен де қоғамға қызмет ететін мойындады. Телекоммуникациялық инфрақұрылымды құрудың ұзақ процесі ақыры бүкіл халыққа цифрландырудың артықшылықтарын пайдалануға мүмкіндік берді. Қазіргі IT мамандарының жасап жатқанының бәрі бұрынғыдай IT мамандарының қолындағы ойыншық секілді көрінбей, шынында да қоғам игілігіне қызмет етуде».



CAF бизнес-конференциясындағы панельдік пікірталастың спикері: Қазақстандағы iKS-Consulting өкілдігінің басшысы Светлана Черненко(Қазақстан, Алматы)

Сарапшы Светлана Черненко тыңдаушыларды Қазақстан Республикасының ресми статистикасының шын мәнінде қарқынды дамып келе жатқан электрондық коммерция нарығының көлемі туралы аналитикалық деректерімен таныстырды.

Маман соңғы 5 жылда электронды коммерцияға деген көзқарастың тез өзгергенін атап өтті. Міне, осының барлығы қазір халық пен бизнестің осы қызметтерді цифрлық түрде сатуға қызмет етіп жатқан мүмкіндіктерінің нәтижесі.

«Бірнеше жыл қатарынан біз елдегі электрондық коммерцияның орасан зор, бірнеше еселенген өсуін байқадық. Егер 2016 жылы E-commerce нарығының көлемі 159 миллиард теңгені құраса, өткен жылдың соңында ол триллиондаған, дәлірек айтқанда, 3,150 миллиард теңгені құраған. Енді базарлар, сауда платформалары және сервис агрегаторлары арқылы жүзеге асырылатын сатылымдарды елемей мүмкін емес. Олардың барлығы электрондық коммерцияны дамытудың күшті драйверлері екені сөзсіз. Аналитикалық деректермен және нақты сандармен расталған даусыз факт: қазір маркетплейстер арқылы сатылатын қызметтер мен тауарлардың саны сатушылар өздерінің ресурстары, сайттары және әлеуметтік желілердегі өкілдіктері арқылы сататын көлемнен екі есе артық. Бұл жай ғана ыңғайлы емес, сатушылар мен сатып алушылар үшін де тиімді. Қазір Қазақстан халқының барлығы дерлік электрондық қызметтерді пайдаланушылар болып табылады, электронды сатумен айналысып, электронды сатып алуды жүзеге асырады деп сенімді түрде айтуға болады. Электронды түрде сатылатын барлық тауарлардың 50 пайыздан астамы онлайн режимде орындалады.

Қазір маркетплейстер арқылы сатылатын тауарлардың үлесі 57%, ал электронды форматта, агрегаторлар немесе маркетплейстер арқылы көрсетілетін қызметтердің үлесі 80% жуық. Тренд айқын және тұрақты, сондықтан оны белсенді түрде пайдаланып, максималды пайда алу керек, - деп қорытындылады сарапшы Светлана Черненко. Тұтастай алғанда, бұл тәсілдің табыстылығы шағын кәсіпкерлік субъектілерінің тауарлар мен қызметтерді маркетплейстер арқылы өткізу үлесі бүгінгі күні 93% құрайтындығымен де расталады. Бұл шағын бизнес пен кәсіпкерлікті дамытудың шын мәнінде маңызды әрі салмақты құралы екенін білдіреді».



Светлана Черненконың презентациясының слайды. Қазақстанның электрондық коммерция нарығы

Халық пен бизнестің қолма-қол ақшасыз төлемдері

SAF бизнес-конференциясының спикері егер қолма-қол ақшасыз электронды төлемдер тенденциясы қалыптаспағанда Қазақстанда электронды коммерцияның мұндай дамуы мүмкін болмас еді деп атап өтті. Ал бұл жағдайдың өсу қарқыны жақсы болатын. Мысалы, 2019 жылдан бері қолма-қол ақшасыз карточкалық транзакциялар көлемі 10 есеге өскен. Қазіргі уақытта 2023 жылғы статистика бойынша 142 трлн. теңгені құрауда.

«Карталардан алынған қолма-қол ақшаның жалпы сомасын транзакциялар санына бөлсеңіз, шамамен 100 мың теңге сомасы шығады. Бұл Қазақстандағы қолма-қол ақшаны қазір негізінен зейнеткерлер шешіп алады деген сөз. Елдің барлық басқа тұрғындары қолма-қол ақшасыз әдіспен еркін төлей алады: QR код, карта, аударым және т.б. Қолма-қол ақшасыз төлемдер құрылымында барлық төлемдердің 17%-ы POST-терминалдар мен QR-кодтар, ал 83%-ы интернет арқылы жасалған төлемдер екенін анық байқауға болады. Бұл тұрғындардың онлайн төлемдерге сенетінін, ал сатушыларда қорқуға негіз жоқ екенін білдіреді және төлеуге дайын аудиторияны жіберіп алу ақылға қонғысыз әрекет.

Биылғы жылдың басында орын алған коммерциялық және жеке аударымдардың заңды түрде бөлінгені еліміздің бөлшек саудагерлері үшін күтпеген жағдай болды. Кәсіпкерлер қызмет ақысын төлеу үшін қолма-қол ақшаны таңдай бастады деген қауесет пайда болды. Бұған қоса, қазақстандықтардың кірістерін міндетті декларациялау туралы мәліметтер де алаңдаушылық тудырды. Алайда, бұл

фактілер мен себептердің барлығы елдегі қолма-қол ақшасыз төлемдер үрдісіне ешқандай әсер етпе алмады. Болашақта Қазақстанда да, бүкіл Орталық Азияда да қолма-қол ақшасыз төлемдер көбейіп, реттелетініне сенімдімін. Ал, кәсіпкерлердің кірістерін декларациялау қажеттігі туралы алаңдаушылықтардың барлығы асыра сілтеу және ел тұрғындарының түсінбеушілік, хабардар болмауы және жеткілікті түрде ақпараттандырылмағандығының салдары».



Светлана Черненконың презентациясының слайды. Қазақстандағы қолма-қол ақшасыз төлемдер

Коммерциялық және жеке аударымдарды ажырату қажеттігіне тоқталған сарапшы, бизнес үшін төлемді тіркелмеген форматта жасау заңсыз ғана емес, сонымен бірге көрегендік еместігін де баса айтты. Дәлірек айту үшін маман «қаңтар оқиғасын» мысал ретінде келтірді, көптеген сауда кәсіпорындары зардап шегіп, өздерінің «адал бухгалтериясының» арқасында мемлекеттік органдарға барлық қажетті құжаттарды ұсынып, келтірілген шығынның орнын толтыра алған болатын.

«Міне, «адал кассаның» нәтижесі. Қайталап айтамын, «адал касса» ешқашан ешкімге зиян тигізген емес! Көрші елдермен глокализация мен трансшекаралық сауданы талқылағымыз келсе, басынан бастап бизнесті адал жүргіземін деген ниет болу керек. Себебі бұл тек дұрыс қана емес, сонымен бірге жеңіске апаратын жол. Мен бұл негізгі ереже деп есептеймін: басқа елдің заңына бағынған кезде, даулы жағдайлар немесе апаттар болған жағдайда, сіздің барлық әрекеттеріңіздің растауы болуы керек. Бұл бизнестің жаңа көрінісі болу керек. Басқаша, әлеуметтік желілер тілімен айтқанда: «қажетті экология мен бизнес гигиенасы» болу керек.

Жиналғандардың сұрақтарына жауап беріп, өз сөздеріне: «Мен салық қызметі мен маркетплейстердің аттарынан сөйлеп отырған жоқпын, IT амбассадорымын» деп қоса кетті. Цифрландыру - бұл қандай да



CAF бизнес-конференциясының панельдік пікірталасының спикері: Қазақстандағы iKS-Consulting өкілдігінің басшысы Светлана Черненко(Қазақстан, Алматы)

белгілі жандарға ғана арналған және бизнеске тікелей әсер етпейді деп ойлаудың қажеті жоқ. Бұл бизнес-процестерді жеделдетуге, оларды арзандату мен, бастысы, масштабтауға арналған мүмкіндіктер...

Цифрландыру саласындағы жетістіктерімізге қарамастан, елде мемлекет пен тұтынушылар арасындағы байланыста біршама қиындықтардың да бар екенін мойындауымыз керек. Ал соңғылары барлық жаңалықтардан, олардың жақсы жақтары мен артықшылықтарынан хабардар бола бермейді. Бұл коммуникациялық процестерді жетілдіру үшін көп жұмыс атқарылуда, бірақ бұл жерде екі жақтан да әрекет болу керек. Сондай-ақ барша қазақстандықтар, әсіресе бизнеспен айналысатындар жаңа мүмкіндіктерге, жаңа цифрлық жетістіктерге қызығушылық танытқандары абзал, өйткені олар жай қағаз жүзінде ғана істеліп жатқан жоқ, керісінше тек қоғам игілігі үшін жүзеге асырылуда».

Траншекаралық сауда және цифрлық валюталар

«Орталық Азияның глокализациясы» тақырыбын қолдай отырып, IT және телекоммуникация сарапшысы Светлана Черненко Азияда және Еуразиялық экономикалық қоғамдастықтың басқа елдерінде мемлекетаралық деңгейде болып жатқан оқиғалармен таныстырды. Ол ең алдымен, жалпы ЕАЭО елдерінің барлығында цифрландыру бойынша белсенді жұмыс жүргізіліп жатқанын атап өтті. Барлық цифрлық министрліктер бұл мәселеде өте ашық, ынтымақтастыққа, тәжірибе алмасуға дайын, бұл туралы әртүрлі платформалардан да жар салуда, озық атқарымдарымен, сараптамаларымен бөлісуге дайындығын растауда. «Әрине, біз Орталық Азияның көршілес елдерімен электронды түрде еркін сауда жасай аламыз деп әлі айта алмаймыз, өйткені бұл үшін тиісті инфрақұрылым әлі жасалмаған. Негізі бұл 2014 жылдан бері әзірленіп жатқан өте күрделі әрі жоғары технологиялық механизм», - дейді Светлана Черненко. «Бірнеше жеке мемлекеттердің ақпараттық базасының ерекшеліктерін ескеретін мұндай интеграцияланған ақпараттық жүйені құруға қабілетті мамандар өте аз екенін бәрі мойындайды. Дегенмен, бұл жұмыс айтарлықтай табысты жүргізіліп, айтарлықтай жетістіктерге қол жеткізілуде. Жақын болашақта жеңілдетілген форматта еларалық сауданы жүргізу мүмкіндігі пайда болады».

Интегрированная информационная система ЕАЭС

Работы по созданию интегрированной информационной системы (ИИС) ЕАЭС проводятся в соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года

Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Российская Федерация, Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК)

В 2023 году утвержден План мероприятий по созданию, обеспечению функционирования и развитию интегрированной информационной системы Евразийского экономического союза в 2024 году

Интегрированная информационная система (ИИС) предназначена для обеспечения межгосударственного обмена данными и электронными документами в рамках Евразийского экономического союза, создания общих для государств-членов информационных ресурсов, реализации общих процессов, а также обеспечения деятельности органов Евразийского экономического союза.

ИИС представляет собой организационную совокупность территориально распределенных государственных информационных ресурсов и информационных систем уполномоченных органов, информационных ресурсов и информационных систем ЕЭК, объединенных национальными сегментами государств-членов и интеграционным сегментом ЕЭК.

5

IKS CONSULTING

Светлана Черненконың презентациясының слайды. ЕАЭО интеграцияланған ақпараттық жүйесі

Жаһандану және цифрландыру тақырыбына тоқталған бизнес-конференция спикері Светлана Черненко саланы дамытудағы мүмкіндіктермен бөлісті.

«Барлық көрші елдерде, соның ішінде Ресейде қазір цифрлық валюталар белсенді түрде енгізілуде. Бұл барлығымыздың қолданбаларымызда бар электронды ақша ғана емес. Мұнда басқаша технологиялық тәсіл қолданылған. Цифрлық валютаның басты артықшылығы - ол құрылғыдан құрылғыға, тіпті Интернетке қосылу мүмкіндігі жоқ жерлерде де төлем жасауға мүмкіндік береді. Яғни, жалпы барлық жерде. Бұл қазіргі уақытта IT саласының ең мықты мамандары жұмылып жұмыс істеп жатқан өте жоғары технологиялық және алға бастайтын технология.

Бұл үдерісте бизнес үшін ең маңызды нәрсені атап өтейін: оны жүзеге асыру арқылы халықаралық төлемдердегі делдалдардың саны барынша азаяды. Қазір бизнес басқаша жұмыс істеуде: халықаралық төлемдер әлі күнге дейін күнбе күн жіберілмейді, тіпті ел ішінде де. Бизнес уақыт пен қаржылық шығындарға дағдыланған. Цифрлық валюталарды енгізу және барлық төлем жүйелерін үйлестіру арқылы бұл «цифрлық алшақтық», делдалдардың саны, уақыт және басқа да шығындар сөзсіз азаятын болады. Және, бәлкім, ең маңыздысы - басқаруды орталықсыздандыру, өйткені бұл жүйелердің барлығы тек мемлекетпен ғана басқарылмайды».

Цифровые валюты – новые возможности для трансграничных расчетов

К ПРЕИМУЩЕСТВА ЦИФРОВОГО ТЕНГЕ

- Скорость
- Возможность использования онлайн и офлайн
- Прозрачность
- Экономия
- Искоренение теневой экономики
- Искоренение коррупции (цифровой след)
- Контроль Центробанка
- Развитие экономики

Инфографика: Казань-Форм

- Сокращается количество посредников при международных расчетах
- Прямая интеграция платежных систем цифровых валют разных стран
- Снижаются издержки на осуществление международных переводов
- Повышается скорость выполнения платежных операций
- Децентрализация в управлении платежными системами

6

Светлана Черненконың презентациясының слайды. Сандық валюталар және трансшекаралық төлемдер

Нағыз «мүмкіндіктер терезелері» бар жаңа көкжиек қалай көрінеді?

Орталық Азияның глокализациясы тақырыбын жалғастыру шығармашылық индустрияның нағыз бизнес өкілдері – сән киімдерінің дизайнерлерінің пікірінсіз мүмкін болмас. Сонымен, бизнес-конференцияның арнайы қонағы, әлемдік сән синдикатының мүшесі, Қырғызстаннан келген жас зергерлік дизайнер –Залкар Аскарали кәсіптің қаржылық және шығармашылық құрамдас бөлігі, жаһандық брендтермен ынтымақтастықтың жаңа мүмкіндіктерімен бөлісіп, сонымен қатар соңғы бірнеше жылда Орталық Азия елдерінің жас дизайнерлеріне деген көзқарастың өзгергенін атап өтті.

Бір тұлғада ZALKAR аттас брендiнiң негiзiн қалаушы, дизайнер және коммерциялық маман рөлiн бiрiктiрген - шақырылған сарапшы бiрнеше рет Өзбекстанның, Қазақстанның, Қырғызстанның ұлттық сән апталықтарына, сондай-ақ Милан, Сеул, Баку, Екатеринбург және Санкт-Петербургтегi сән апталықтарына қатысқан.



CAF бизнес-конференциясындағы панельдік пікірталастың спикері – дизайнер, зергер, ZALKAR брендiнiң негiзiн қалаушы Залкар Аскарали уулу (Қырғызстан, Бiшкек)

«Бұрын атақты сән апталығында байқауға немесе көрсетiлiмге шақырту алу үшiн бiзге, СТАН-мен аяқталатын елдiң дизайнерлерiне, өз шығармашылығымызды көрсетуге құқығымыздың бар екенiн дәлелдеуiмiз керек едi. Қазiр бәрi басқаша: Орталық Азияның жас дизайнерлерiн Парижге, Лондонға, Дубайға, жалпы дүние жүзiне белсендi түрде шақыруда. Мысалы, менiң сән көрсетiлiмiнiң кестесi бiрнеше айға жоспарланған, өзiме ыңғайлы шарттарды таңдайтын, фотосуреттер мен бейнелердi түсiретiн, демеушiлердi тартып, шығармашылық ынтымақтастықты талқылайтын, танымал стилисттермен және байерлермен жұмыс iстейтiн мүмкiндiгiм бар. Қаржылық мәселемен тығыз байланысты қиындықтардың бар екенiн жоққа шығармаймын, бiрақ қазiр оларды әлдеқайда жылдам және оңай

шешуге болады. Жасыратыны жоқ, дизайнер болу - өте қымбат. Мен алғаш оқуға түскенде, бірінші курста ұстаздарымыз айтушы еді. Ол кезде мәселенің маңыздылығын толық түсінбедім, бірақ қазір түсініп келемін - ұстаздарымыз дұрыс айтыпты. Қазір сән саласында ақшаны бірінші орынға қоймайтын, пайдаға қарамай сұлулық үшін бәріне дайын адамдар ғана қалады. Бүгін сарапшы-аналитиктерді түрлі сандармен бөлісті: миллиондаған сомалар және миллиардтаған адамдар саны. Ал мен өз тарапымнан әлдеқайда қарапайым, бірақ өз елімдегі сән индустриясына тікелей қатысы бар сандармен бөлісейін. Жыл сайын Қырғызстанда, Бішкекте жүзге жуық кәсіби дизайнерлер оқу бітіреді. Ал нәтижесінде 3-4 адам ғана өз елінің сән индустриясында жұмысын жалғастыруда. Қалғандары не кетіп қалады, не басқа кәсіптен табыс іздейді...».

Жаңа мүмкіндіктер және «Орталық Азияның глокализациясы» тақырыбына сөз қозғаған дизайнер Залкар Аскаралидің болашаққа деген сенімі мол.

«Әрине, қаржы жағын ойламағанда, бұл кәсіптің көптеген артықшылықтары бар. Мысалы, мен үшін - әлемге өз туындыларымды көрсету - көптің маңдайына туа бермейтін, баға жетпес бақыт. Мен өз брендімнің қаржылық, техникалық және логистикалық мәселелерімен өзім айналысатындақтан және көптеген бизнес-процестермен таныс екенімді ескеретін болсақ, расымен де жұмыс істейтін мысалдар келтіре аламын.

Мәселен, біраз уақыт бұрын, мен қазақстандық KFW сән апталығының тұрақты қатысушысы ретінде Азия аумағындағы ең танымал байер - Лилия Рахпен жұмыс істеуге мүмкіндік алдым. Мен өз коллекцияларымды оның дүкендері мен сауда орындарында көрсете бастадым және бұл барлық жағынан сәтті ынтымақтастық болды. Осылайша, сән апталығына қатысу мен үшін жай шығын емес, мүмкіндіктеріме салынған нақты инвестицияға айналды. Тағы бір жеке мысал: Санкт-Петербургте өтетін St Peterburg Fashion Week сән апталығына дизайнер ретінде қатысу үшін 7 мың доллар төлеуім керек. Алайда, өткен маусымда осындай қатысудың нәтижесінде менің бүкіл коллекциям қаланың көрнекті «Пассажында» ұсынылып, сәтті сатылды. Дизайнер үшін дұрыс көзқараспен жаңа мүмкіндіктер болашаққа инвестиция бола алатынына сенімдімін».

Әңгімені қорытындылай келе, дизайнер ұлттық бірегейлік туралы айтып, әріптестерін мәдени кодты қолданудың жаңа қырларын табуға және бейімдеуге шақырды.

«Соңғы уақытта мен көптеген дизайнерлердің өз елінің ұлттық ерекшелігі мен мәдени кодына қатты мән беретінін көбірек байқадым. Халықаралық көрмелерде олар көбінесе дәстүрлі ұлттық киімдерді немесе олардың қандай да бір нышандарын ұсынады. Мысалы, тек Қырғызстан, Өзбекстан, Түркіменстан, Тәжікстан және Қазақстанда ғана емес, барлық Азия елдерінде киілген, сол классикалық шапанды алатын болсақ, осы ұлттық кодты жасаушы да, тұлғалылықты жеткізуші де дизайнерлер екенін түсінуге болады. Дизайнердің міндеті - өзінің шығармашылық көзқарасын заманауи түрде жарқын етіп, жаңашылдық беріп, өз халқының мәдени кодын пайдалану».

Сән бизнесіндегі Орталық Азияның глокализациясы

Әңгіме соңында 27 жылдық тәжірибесі бар атақты қазақстандық дизайнер, бір аттас брендтің негізін



CAF бизнес-конференциясының спикері, Дизайнер және AIGUL KASSYMOVA @aigulkassymova брендтің негізін қалаушы Айгүл Қасымова (Қазақстан, Алматы)

қалаушы Айгүл Қасымова «Орталық Азияның глокализациясы» үрдісі және жаңа мүмкіндіктер терезелері туралы өз көзқарасымен бөлісті.

«Дизайнерлер шығармашылығы мен сән стандартты шығармашылық процестерден айтарлықтай ерекшеленеді. Мысалы картинаны алайық, сіз оны 20 немесе 100 жыл тамашалап жүре аласыз, оның құны тек өсетін болады, ал біздің сән индустриясындағы шығармашылығымыз өз тұтынушысын тез табуы керек. Ең дұрысы, дәл сол маусымда. Сондықтан мен дизайнерлердің шығармашылығы өте қолданбалы және тұтынушының ақшамен жауап беруі біздің шығармашылықтың басты құндылығы деп есептеймін. Егер сіздің коллекцияңызды ешкім сатып алмаса, бір маусымнан кейін оған ешкім ерекше қызығушылық танытпайтын болады. Сондықтан киім дизайнері үшін оның туындыларын белгілі бір маусымда сатып алғаны өте маңызды.

Өз әріптестерімнің аналитикалық деректерін қызыға тыңдадым, жұмысымызда аналитиканың қайсысын қолданатынымызды белгілеп отырдым. Көбін қолданады екенбіз! Жыл сайын біз де өлшемдерге, сатып алушының жасына, түстерге, киімдердің бағасына, сұранысқа ие барлық талаптарына талдау жасаймыз. Біз трендтерді, тұтынушылардың қалауларын, талғамдары мен әдеттерін, даму тенденцияларын талдаймыз және, өз өнімімізді соңғы тұтынушыға жеткізудің жаңа мүмкіндіктерін зерттейміз. Шығармашылық өнімді, біздің жағдайда киімді жасау - бұл біз жыл сайын шабыттанып, коллекциямызды дайындайтын цикл, содан кейін біз оны сатамыз да ақшаны жаңа өндіріске қайтарамыз. Қазір AIGUL KASSYMOVA брендінің негізгі үш бағыты бар. Біріншісі – жеке тапсырыспен тігу ательесі, бүгінде онымен айналысқанына 27 жыл толып отыр. Екіншісі – 2006 жылдан бері жасалып келе жатқан дайын киім топтамалары. Үшіншісі – ең жаңа бағыттардың бірі – ірі компанияларға арналған, дәлірек айтсақ, үлкен компанияларға емес, олардың компаниясының бет-әлпеті қандай болуы керек деп ойлайтындарға арналған корпоративтік стильді дамыту. Бұл үдерістің бәрі сараптаусыз, өз бетінше өмір сүре алмайды...

Цифрландыру, онлайн сауда, маркетплейстер, жеңілдетілген логистика, жылдам жеткізу – мұның бәрі қазақстандық кәсіпкерлердің өмірін айтарлықтай айқын жеңілдеткен үлкен артықшылықтар. Сонымен бірге, мұның бәрі дизайнер үшін өз шығармашылығын тұтынушыға өткізу мүмкіндіктерін арттырды. Қазір ғаламшарымыздың тіпті ең шалғай бұрыштарында да онлайн тапсырыс беру үдерісі автоматтандырылып, жеңілдетілгені соншалық, мұны шығармашылық пен өндірістен қол үзбей-ақ, бірнеше рет түрту арқылы да шешуге болады. Өз брендінің бизнес-үдерістеріне белсенді түрде араласқан шығармашылық адамы ретінде мен үшін бұл өте маңызды!

10 жыл бұрын мұның бәрі жай ғана қиын емес, техникалық жағынан мүмкін емес еді. Сауд Арабиясына киімдерімізді алғаш импорттай бастағанда бізге көрші елдің банкі қызмет көрсеткен болатын. Ақшамыз үнемі сол жерде қалып, айтарлықтай уақыттан кейін және бес рет қайтарудан кейін ғана келетін. Қазір мұндай мәселелердің болуы мүмкін емес, өйткені бәрі өте жақсы және тез «жүруде».

Енді дизайнерлік брендтің бизнес-формуласы өте қарапайым және түсінікті болып көрінеді: керемет өнім жасаңыз, сайт жасаңыз, оны маркетплейстермен байланыстырыңыз, әлеуметтік желілерге қатысыңыз және сатыңыз. Бұл жетістіктердің барлығы жаһандық процестердің, соның ішінде жаһанданудың арқасында мүмкін болды. Оларға қарсы тұрудың және оларды пайдаланбаудың мәні жоқ, сондықтан белсенді қатысып, «осы әлемдік толқында жүзу керек».

Бизнес-конференция спикері Айгүл Қасымова «Орталық Азияның глокализациясы» тақырыбындағы өз пайымдарымен бөлісе отырып, бүгінгі таңда жаһандық кеңістікте өзіңді дұрыс таныстырудың қаншалықты маңызды екенін атап өтті.

«Әлем нарығына кірген кезіңізде, өзіңізді қалай ұсынасыз? Сіз кімсіз? Адам өзінің кім екенін, қайдан шыққанын және болмысының қандай екенін анық түсінгенде ғана толық тұлға бола алады. Міне, сіз осы білімнің барлығын өз шығармашылығыңыз арқылы өзгертіп, онымен әлемді таныстырған кезде жергілікті түп-тамырлар расымен де үлкен рөл атқарады.

Қазақстан үшін қандай мүмкіндіктер ашылды? Бүкіл әлем қазір әлемдік және саяси оқиғалардың арқасында еліміз туралы көбірек біле бастағанын айту керек. Бірнеше жыл бұрынғымен салыстырғанда қазақстандық компанияларға деген қызығушылық пен байсалды көзқарас әлдеқайда жоғары. Бірақ, бәрібір көршілерімізге қарағанда бізге әлі көп нәрсені игеру әлдеқайда қиын түсуде. Географиялық тұрғыдан алғанда, біз өте алыс орналасқанбыз, бұл тасымалдау құнының жоғарылауын және логистиканың қиындығын білдіреді. Мысалы, бізде өндіріске қажетті маталарды елге әкелу үшін ресейліктерге қарағанда екі-үш есе көп уақыт пен шығын жұмсалады.

Әрине, мүмкіндіктер көп, бәрі қызықты бола бастады, себебі бәрі сондай жылдамдықпен қозғалуда, әлем ашық. Кейбір бизнес-процестердің кейде өте түсініксіз және күрделі болып көрінетіні анық, бірақ сіз жай ғана отырып, оны анықтауыңыз керек. Мен компанияда барлығын цифрландырдық деп айта алмаймын.



CAF бизнес-конференциясының панельдік пікірталасына қатысушылар (солдан оңға қарай):
Айгүл Қасымова, Залкар Аскарали Уулу, Милена Ершова

Бірақ, біз мұнымен де айналысатын боламыз. Біз үшін бұл процесс жаңа, күрделі және әрқашан түсінікті бола бермейді. Бірақ, егер қаласаңыз, мұның бәріне үйренуге, түзетуге және бейімдеуге болады.

Бүгін Қазақстан туралы білгісі келетіндердің санының артып жатқаны туралы ақпарат естідік. Бұл ақпарат санының теңіздей көп екендігін және оны қалағаныңызға қарай қолдануға болатынын білдіреді. Әлем ашық, ол жаңа идеяларды күтуде, тамаша емес пе?!»

Жалғасы: Орталық Азияның глокализациясы Цифрландыру және бизнес

Шығарылым деректерін пайдалану кезінде дереккөзді көрсетіңіз:

Central Asia Fashion халықаралық сән көрмесінің бизнес-конференциясы.

Фотосуреттерді пайдалану кезінде келесі ақпаратты көрсету қажет: Central Asia Fashion баспасөз қызметі.

Материалдарға барлық эксклюзивті құқықтар CAF халықаралық сән көрмесін ұйымдастырушылары - «САТЕХРО» ЖШС тиесілі.

Фотосуреттерге барлық құқықтар авторлық құқық және сабақтас құқықтар туралы қазақстандық және халықаралық заңнамамен қорғалған.