



МИР ТОРГОВЛИ
WORLD OF TRADE

📍 Алматы, Казахстан
28–30 мая 2026

23-й Конвент Мир торговли

Главное отраслевое событие в розничной индустрии



23rd World of Trade Convention

The leading event in the retail industry

eximexpo.kz * #РитейлМир * #worldoftrade



OZON — БИЗНЕС НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ

Зарегистрируйтесь бесплатно и получите доступ
к 67 млн покупателей в России и странах СНГ

×1,5 рост числа заказов
в Казахстане
2025 vs 2026

67⁺
млн
покупателей
в России
и СНГ

200⁺
логистических
центров

85
тыс.
пунктов выдачи
для ваших
клиентов

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПРОДАВЦОВ

- Тарифы за продажу на Ozon — от 5%
- Выплаты каждую неделю на любой банк Казахстана
- Локальный документооборот



Стать продавцом



Приветственное слово · Welcome address

Дорогие участники и гости Конвента!

**Dear participants and guests of the
Convention!**

От имени команды Мир торговли искренне рады приветствовать на главном отраслевом событии в Казахстане – 23-м Международном Конвенте Мир торговли.

Уже 13 лет мы вместе с вами создаем уникальный проект, который помогает развивать рынок современной торговли, делать его более организованным, современным, технологичным и соответствующим новым вызовам экономической среды.

Каждая наша встреча раскрывает новый потенциал для обмена опытом, анализа рынка и прогнозирования будущего. Конвент – это время получать прикладные знания, находить практическую пользу в деловых контактах и обсуждать решения, которые важны как для развития рынка в целом, так и для каждого бизнеса.

В открытом диалоге с лидерами и экспертами отрасли вы сможете обсудить самые актуальные вопросы, увидеть новые возможности и вместе определить направления дальнейшего развития.

Три дня Конвента – это время, когда прогрессивные лидеры ритейла, производителей, поставщиков, технологических компаний и партнеров рынка собираются вместе. Как организаторы, мы можем с уверенностью сказать, что вместе с вами вносим вклад в развитие отрасли, которую искренне любим и ценим.

Мы благодарны всем делегатам и партнерам за многолетнее доверие.

Желаем вам успешной работы, надежных партнеров и качественных сделок на Конвенте!

Елена Саргалдакова
и команда Мир торговли

On behalf of the World of Trade team, we are pleased to welcome you to the main industry event in Kazakhstan – the 23rd International World of Trade Convention.

For 13 years, together with you, we have been creating a unique project that helps develop the modern retail market, making it more organized, advanced, technology-driven, and responsive to the new challenges of the economic environment.

Each of our meetings opens new opportunities for exchanging experience, analyzing the market, and looking into the future. The Convention is a time to gain practical knowledge, find real value in business contacts, and discuss solutions that are important both for the development of the market as a whole and for each individual business.

In an open dialogue with industry leaders and experts, you will be able to discuss the most relevant issues, see new opportunities, and jointly define the directions for further development.

The three days of the Convention are a time when progressive leaders of retail, manufacturing, supply, technology companies, and market partners come together. As organizers, we can say with confidence that, together with you, we are contributing to the development of an industry that we sincerely love and value.

We are grateful to all delegates and partners for their long-standing trust.

We wish you productive work, reliable partners, and valuable deals at the Convention.

Elena Sargaldakova
and the World of trade team

Партнеры 23-го Конвента Мир торговли

Partners of the 23rd World of Trade Convention



Lasmart — команда экспертов в BI-аналитике для ритейла. Lasmart создает системы, которые превращают данные в полезные инсайты для роста выручки и снижения затрат. Флагманский продукт — планировщик пространства SpacePlanner — помогает управлять выкладкой и делает каждый метр торгового пространства прибыльным.

Lasmart is a team of experts in BI analytics for retail. Lasmart creates systems that transform data into actionable insights for revenue growth and cost reduction. Their flagship product – SpacePlanner – helps manage product displays and makes every square meter of retail space profitable.



Консалтинговые услуги для розничных сетей:

- аудит работы коммерческого и операционного департаментов
- повышение эффективности работы коммерческого департамента: оргструктура, бизнес-процессы, политики и регламенты
- повышение эффективности управления ассортиментом, мерчандайзингом и ценообразованием.

Consulting services for retail chains:

- Audit of commercial and operational departments
- Improving the efficiency of the commercial department: organizational structure, business processes, policies, and regulations
- Improving the effectiveness of assortment management, merchandising, and pricing.



КАТМЕНПРО (<https://vk.com/catmanpro>) — это сообщество для тех, кто использует принципы категорийного менеджмента в своей практике для повышения эффективности бизнеса.

Ежегодная конференция сообщества «Категорийный менеджмент в Белые Ночи» (<https://cmconf.ru>) — мероприятие, которое проходит каждое лето в Санкт-Петербурге, где ритейлеры и эксперты обсуждают тренды, стратегии и реальные кейсы для изменений и улучшений бизнеса.

CATMANPRO (<https://vk.com/catmanpro>) is a community for those who use category management principles in their practice to improve business efficiency.

The community's annual conference, "Category Management in White Nights" (<https://cmconf.ru>), is an event held every summer in St. Petersburg, where retailers and experts discuss trends, strategies, and real-life cases for business change and improvement.



«СТЕЛЛАЖНЫЕ СИСТЕМЫ» — крупный производитель торгового и складского оборудования. С 2001 года он проектирует, производит и продает стеллажи, востребованные на территории 45 регионов России, в Казахстане, Узбекистане, Кыргызстане, Беларуси, Азербайджане и Монголии. Завод создает торговое оборудование для ритейла и складских комплексов.

"Stellazhnye Sistemy" (Rack Systems) is a major manufacturer of retail and warehouse equipment.

Since 2001, it has been designing, manufacturing, and selling shelving systems in demand in 45 regions of Russia, as well as in Kazakhstan, Uzbekistan, Kyrgyzstan, Belarus, Azerbaijan, and Mongolia. The plant creates retail equipment for both retail and warehouse facilities.



ODEPT – международная B2B-платформа для продаж, закупок и аналитики. Платформа объединяет сделки, финансы и логистику в единой экосистеме от Банка ЦентрКредит. Помогает бизнесу находить партнёров, снижать издержки и принимать решения на основе данных.

Подробная информация о платформе на сайте <https://odept.kz> или звоните по номеру 605.

An international B2B platform for sales, procurement, and analytics. The platform integrates transactions, finance, and logistics into a single ecosystem from Bank CenterCredit. It helps businesses find partners, reduce costs, and make data-driven decisions.

For more information about the platform, visit <https://odept.kz> or call 605.



KRONEN — семейная компания с более чем 45-летним опытом и высококвалифицированной командой, которая разрабатывает и внедряет инновационные технологии для пищевой индустрии по всему миру.

Сегодня в компании работает более 130 специалистов. Мы представлены в более чем 80 странах и поставляем наши решения клиентам примерно в 120 странах мира.

KRONEN is a family-owned company with over 45 years of experience and a highly qualified team that develops and implements innovative technologies for the food industry worldwide.

Today, the company employs over 130 specialists. We are represented in over 80 countries and deliver our solutions to customers in approximately 120 countries.



Компания 4PROFIT GROUP предоставляет следующий спектр услуг:

- Разработка и внедрение программного обеспечения для прогнозирования спроса и управления товарными запасами.
- Аудит и консалтинг направленные на повышение эффективности процессов по управлению товарными запасами и цепочками поставок.
- Проведение обучающих тренингов в сфере прогнозирования спроса и управления товарными запасами.

Детальная информация: www.4profit.group.

4PROFIT GROUP provides the following range of services:

- Development and implementation of software for demand forecasting and inventory management.
- Audit and consulting aimed at improving the efficiency of inventory and supply chain management processes.
- Providing training sessions in the field of demand forecasting and inventory management.

For more information, visit www.4profit.group.



Ozon — один из крупнейших маркетплейсов России и СНГ, объединяющий более миллиона покупателей и сотни тысяч продавцов. Более 200 складов и 80 000 пунктов выдачи обеспечивают широкую географию доставки. Платформа помогает брендам и магазинам масштабировать продажи и повышать качество сервиса.

Ozon is one of the largest marketplaces in Russia and the CIS, bringing together more than one million customers and hundreds of thousands of sellers. More than 200 warehouses and 80,000 pickup points provide wide delivery coverage. The platform helps brands and stores scale their sales and improve service quality.



PayKit — технологическая компания, создающая гибкие POS-решения для ритейла, HoReCa и сервисов. Наш флагман PayKit POS позволяет бизнесу запускать брендированные платформы без долгой разработки. Мы обеспечиваем стабильные платежи, интеграцию с оборудованием и масштабируемость для вашего роста.

A technology company creating flexible POS solutions for retail, HoReCa and service industries. Our flagship PayKit POS allows businesses to launch branded platforms without lengthy development. We provide constant payments, hardware integration and scalability for your growth.



«Вестник лицензионного рынка» — официально зарегистрированное B2B-СМИ о рынке лицензирования брендов и образов для производства товаров. Издание уже 15 лет работает в индустрии, пишет о брендах, мерче и успешных лицензионных проектах, помогает производителям находить актуальные лицензии, а правообладателям – представлять свои бренды потенциальным партнёрам. Аудитория издания – производители из разных товарных категорий со всех регионов России. Более 90% участников лицензионного рынка являются читателями «Вестника»

“The Licensing Market Herald” (licensingrussia.ru) is an officially registered B2B media outlet dedicated to the licensing market for brands and images and their use in product manufacturing. The publication’s audience includes manufacturers from various product categories across all regions of Russia.

“The Licensing Market Herald” has been in business for 15 years and is the most authoritative publication in the licensing industry. Over 90% of licensing market participants are our readers.



Компания «Гастротехника» осуществляет комплексное создание и оснащение пищевых производств «под ключ», включая проектирование, поставку оборудования, монтаж и последующее сервисное обслуживание. Такой подход позволяет минимизировать риски и издержки, обеспечить запуск предприятия с требуемой производительностью и сократить срок выхода на окупаемость за счет профессиональной экспертизы, квалифицированной команды и качественного сервиса.

The company “Gastrotechnika” provides comprehensive turnkey food production and equipping services, including design, equipment supply, installation, and subsequent maintenance. This approach minimizes risks and costs, ensures the launch of the enterprise with the required productivity, and reduces the payback period thanks to professional expertise, a qualified team, and high-quality service.



Проект «Логистика 360» - это печатный бизнес-журнал о логистике и технологиях, инфо-портал logistics360.ru с экспертными статьями и новостями рынка по широкому спектру тем. Мы регулярно проводим аналитические исследования, а также собственные конференции в России и странах ближнего зарубежья.

Важная часть нашего проекта - карта логистических решений (отраслевой реестр продуктов).

The “Logistics 360” project is a print business magazine focused on logistics and technologies, as well as an information portal, logistics360.ru, featuring expert articles and industry news across a wide range of topics. We regularly conduct analytical research and organize our own conferences in Russia and neighboring countries.

An important part of our project is the Logistics Solutions Map (an industry registry of products).



СТЕЛМАЖНЫЕ СИСТЕМЫ



Индивидуальное проектирование



Срок производства от 5 дней



Надежность в эксплуатации



www.nordika-com.ru

23-й Международный Конвент Мир торговли

День 1 28 мая

Зал Герей Хан		Зал Пушкин	
9:30	Официальное открытие 23-го конвента Мир Торговли		
9:40-10:20	Тренды и аналитика Мир торговли		
10:10-11:30		Работа с форматами магазинов в Центральной Азии	
10:30-11:50	Розничная торговля 2026 Стратегии. Выбор визионеров		
12:00 – 13:30	Успешные кейсы в ритейле: цифровизация, аналитика, оборудование	Конференция HR в ритейле Аутсорсинг. Кадровый резерв	
13:30 – 15:00 Бизнес-ланч			
15:00-17:30	Закупочный центр Мир торговли (Формат офлайн)		
17:30-20:00		Вечерний прием ритейлеров (закрытый формат)	

День 2 29 мая

Зал Герей Хан		Зал Пушкин	
10:00-11:20	FMCG-ритейлеры и поставщики. Как войти в сети Центральной Азии и Евразии		
10:00-11:50		Non-Food, Lifestyle и девелопмент: пересборка форматов в условиях изменения поведения потребителей	
11:30-12:50	Стратегии и инструменты в эпоху AI-технологий и человекоцентричности		
12:00-12:50		СТМ и собственное производство	
13:00-14:00	Электронная коммерция в ЦА. Онлайн и офлайн	Международный взгляд. Ритейл Европы и Евразии	
14:00-15:00 Бизнес-ланч			
15:00-17:00	Работа выставки Мир торговли Нетворкинг. Дегустации. Презентации решений. Активности партнеров		
15:00-17:00		Международный совет директоров ритейла, закрытый формат	
В течение дня	Закупочный центр Мир торговли (Формат онлайн)		
17:00 Заклучительный коктейль			

День 3 30 мая

09:00 - 14:30 **Экскурсии в ведущие торговые сети Алматы**

The 23rd International World of Trade Convention

Day 1 May 28

Gerey Khan Hall		Pushkin Hall
9:30	Official opening of the 23rd World of Trade Convention	
9:40-10:20	Trends and analytics of world of trade	
10:10 – 11:30		Working with store formats in Central Asia
10:30 – 11:50	Retail 2026. Strategies. Visionaries' choice	
12:00 – 13:30	Successful Cases in Retail: Digitalization, Analytics, Equipment	HR conference in retail Outsourcing. Talent pool
13:30 – 15:00 Lunch time		
15:00-17:30	World of trade purchasing center Offline format	
17:30-20:00		Evening Reception

Day 2 May 29

Gerey Khan Hall		Pushkin Hall
10:00-11:20	FMCG Retailers and Suppliers: How to Enter Central Asian and Eurasian Retail Chains	
10:00-11:50		Non-Food, Lifestyle and Development: Rethinking Formats in Response to Changing Consumer Behavior. New Traffic Logic and the Mall of the Future
11:30-12:50	Strategies and Tools in the Era of AI Technologies and Human-Centricity	
12:00-12:50		Private Labels and In-House Production: Opportunities for Growth and Creating Unique Value
13:00-14:00	E-Commerce in Central Asia: Online and Offline. Partnership or Competition?	International Perspective: Retail in Europe and Eurasia
14:00-15:00 Business Lunch		
15:00-17:00	World of trade exhibition networking. Tasting. Solution presentations. Partner activities	
15:00-17:00		International Retail Board of Directors. Private format
Throughout the day	World of trade purchasing center Online format	
17:00 Final cocktail		

Day 3 May 30

09:00 - 14:30 **Tours of leading retail chains in Almaty**

Подробная программа день 1

9:30 Зал Герей Хан

ОФИЦИАЛЬНОЕ ОТКРЫТИЕ 23-ГО КОНВЕНТА МИР ТОРГОВЛИ

09:40 - 10:20 Зал Герей Хан

ТРЕНДЫ И АНАЛИТИКА МИР ТОРГОВЛИ

Аналитическая сессия

Эксклюзивная аналитика рынка для участников Конвента

- Как меняется ландшафт розничного рынка Центральной Азии на фоне инфляции, роста электронной торговли и смещения спроса в сторону value-категорий?
- Почему покупатель стал жёстче контролировать корзину, чаще менять бренды и предъявлять новые требования к удобству и наличию товара?
- Какие категории сегодня реально тянут рост и за счёт каких управленческих решений ритейлеры сохраняют маржу в новой реальности?

Ведущее аналитическое агентство NielsenIQ Kazakhstan представит эксклюзивное исследование, которое поможет участникам получить полную картину рынка

Спикеры:



Айжан Исаева

Менеджер по работе с ритейлерами, NielsenIQ Kazakhstan



Виталий Брык

Глобальный руководитель по разработке и экспансии облачных решений BES для ритейла, NielsenIQ, Кипр

10:30 - 11:50 Зал Герей Хан

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ 2026. СТРАТЕГИИ. ВЫБОР ВИЗИОНЕРОВ

Пленарная сессия с главами ведущих ритейл-компаний

Стратегический диалог первых лиц современной розницы разных форматов, кто имеет свой опыт в управлении бизнесом при разных рыночных ситуациях, кто понимает приоритетные направления и готов поделиться своим мнением.

Мы узнаем о вызовах рынка, возможностях, которые используют визионеры отрасли и как трансформируются форматы в ритейле сегодня. Забежим вперед на несколько лет и обсудим прогнозы развития ритейл индустрии в странах Евразии

Модератор:



Гульфира Крок

Международный эксперт по категорийному управлению ассортиментом и ценообразованием. Консультант, бизнес-тренер. Krok Consulting

К диалогу приглашены:



Нариман Сулейменов

Генеральный директор, Спортмастер, Казахстан



Анжела Рябова

СЕО сети жестких дискаунтеров В1 (Первый выбор) группы компаний «Магнит», Россия



Андрей Новокшинов

Директор департамента магазинов, Small | Small Food (новый формат) | Spar, Казахстан



Андрей Подданец

Основатель и собственник сети Inmart, Казахстан



Дмитрий Ревин

Сооснователь моллов Апорт, председатель Союза девелоперов торговой недвижимости Республики Казахстан

РАБОТА С ФОРМАТАМИ МАГАЗИНОВ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

Мастер-класс с экспертом

Практический разбор розничных форматов и инструментов, которые позволяют точно работать с целевыми аудиториями, повышать трафик, конверсию и эффективность квадратного метра

- Что такое формат и почему нельзя ориентироваться только на площадь, локацию или продажи
- Целевая аудитория формата. Почему при масштабировании кардинально изменяется структура покупателей
- Структура ассортимента. Ценовой диапазон
- Математики против маркетологов. Что такое ассортиментный минимум и почему его нельзя вывести из матрицы

Спикер:



Сергей Илюха

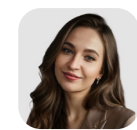
Бизнес-тренер, член правления Российской Ассоциации Экспертов Рынка Ритейла (РАЭРР)

УСПЕШНЫЕ КЕЙСЫ В РИТЕЙЛЕ: ЦИФРОВИЗАЦИЯ, АНАЛИТИКА, ОБОРУДОВАНИЕ

Сессия кейс-презентаций партнеров Конвента

Эффективные IT и технологические решения для ритейла.

1. «Эффективное торговое и складское оборудование в условиях трансформации ритейла»



Елена Кривихина

Региональный представитель в Центральной Азии, СТЕЛЛАЖНЫЕ СИСТЕМЫ, Россия

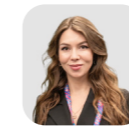
2. «Собственное производство в ритейле. Проектирование пищевых производств»



Дмитрий Рябченко

Исполнительный директор, Гастротехника, Россия, Германия

3. «Маркетплейсы как инструмент вашего роста»



Рамина Галиулина

Руководитель по развитию партнеров, Ozon, Казахстан

4. «AI и Image Recognition в мерчендайзинге: цифра вместо интуиции»



Георгий Смирнов

CBDO, LASMART, Россия

5. «Как успешно масштабировать бизнес и повысить операционную эффективность»



Михаил Таран

Директор 4PROFIT GROUP, Член ассоциации COUNCIL OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT PROFESSIONALS (Ukrainian Round Table) Опыт в компаниях АТБ Маркет, PROSTOR, EUROMIX, БадМ, Украина

6. «Hybrid Retail Management: Как запустить облачную систему учета в офлайне»



Дмитрий Агапов

CEO & Founder, PayKit, Украина

7. «Data-driven и growth стратегии в современном ритейле»



Дмитрий Морев

Директор по маркетингу, Мечта Маркет, Казахстан

Модератор:



Елена Наумчик

Certified Loyalty Marketing Professional (CLMP™), опыт в компаниях Magnum C&C, X5, Сбер, ЦУМ Москва

12:00 – 13:30 Зал Пушкин

КОНФЕРЕНЦИЯ HR В РИТЕЙЛЕ

Дискуссии с HR ведущих торговых сетей. Разбор кейсов

Аутсорсинг в ритейле: управленческое решение или стратегический риск?

Где проходит граница между гибкостью и потерей управляемости, и что происходит с бизнесом, когда значительная часть персонала выводится за контур компании? В фокусе сессии — аналитика и цифры по аутсорсингу, реальный кейс ритейла и открытая дискуссия между бизнесом, HR-директорами и представителями аутсорсинговых провайдеров

Кадровый резерв в эпоху «временных людей»

Почему классические модели удержания и развития персонала перестают работать и как выстраивать систему управления, учитывающую высокую и предсказуемую текучесть. Обсуждаем, как адаптировать процессы, рассчитанные на долгий цикл, к новой реальности рынка труда и сохранить устойчивость розничного бизнеса

Спикеры:



Алия Ешпанова

Исполнительный директор, Ассоциация HR-менеджеров Казахстана, опыт в компаниях Skiff trade, Alfa bank, Home Credit Bank, Казахстан



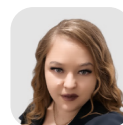
Гаухар Сарыбаева

Директор по управлению персоналом, Small, Казахстан



Дина Коваленко

HR директор, Food Retail PRO, сеть магазинов My Mart, Казахстан



Оксана Соловьева

HR директор, Fashion Retail Group (бренды Calvin Klein, Under Armour, Tommy Hilfiger, Etam, Diesel, Walker, FR.Gallery)



Анна Минаева

HRBP, aster.kz - первый автосупермаркет, Казахстан

Модератор:



Евгения Дорохова

HR BP, ГК Спортмастер, Казахстан

13:30 – 15:00

БИЗНЕС-ЛАНЧ

Дружественный обед для гостей Конвента Мир торговли. Встреча всех участников на выставке, общение на стендах и в зоне Гипермаркета Мир торговли



15:00 – 17:30

Зал Герей Хан

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЗАКУПОЧНЫЙ ЦЕНТР МИР ТОРГОВЛИ

ФОРМАТ ОФЛАЙН • Сессия двусторонних переговоров

Ритейлеры из разных стран проведут двусторонние переговоры с участниками Конвента. Сессия проходит в формате переговоров ритейлеров с дистрибуторами и партнерами за персональными столами переговоров

Практическая переговорная площадка для прямого диалога поставщиков и ритейлеров 1:1 для заключения реальных контрактов



17:30 – 20:00

ВЕЧЕРНИЙ ПРИЕМ РИТЕЙЛЕРОВ И ПАРТНЕРОВ

Только по именованным приглашениям

Вечерний прием – закрытая часть Конвента, объединяющая топ-менеджеров розничного бизнеса и ключевых партнёров в камерной атмосфере

Это пространство, где продолжается профессиональный диалог вне сцены и протокола, формируются личные контакты, обсуждаются идеи и намечаются будущие партнёрства в обстановке доверительного общения



Detailed program for Day 1

9:30 Gerey Khan Hall

OFFICIAL OPENING OF THE 23RD WORLD OF TRADE CONVENTION

09:40 - 10:20 Gerey Khan Hall

TRENDS AND ANALYTICS WORLD OF TRADE

Analytical session

Exclusive market analysis for Convention participants

- How is the Central Asian retail landscape changing amid inflation, the growth of e-commerce, and a shift in demand toward value categories?
- Why have shoppers become more selective in their shopping carts, switching brands more frequently, and placing new demands on convenience and product availability?
- Which categories are truly driving growth today, and what management decisions are retailers making to maintain margins in this new reality?

Leading analytical agency NielsenIQ Kazakhstan will present an exclusive study that will help participants gain a complete picture of the market.

Speakers:



Aizhan Isaeva
Retail Manager, NielsenIQ Kazakhstan



Vitaly Bryk
Global Head of Development and Expansion of BES Cloud Solutions for Retail, NielsenIQ, Cyprus

10:30 - 11:50 Gerey Khan Hall

RETAIL 2026. STRATEGIES. VISIONARIES' CHOICE

Plenary session with heads of leading retail companies

A strategic dialogue between senior leaders of modern retail companies in different formats, each bringing practical experience in managing business across various market conditions. These are leaders who understand key priorities and are ready to share their views.

We will discuss market challenges, the opportunities used by industry visionaries, and how retail formats are transforming today. We will also look several years ahead and discuss forecasts for the development of the retail industry across Eurasian countries.

Moderator:



Gulfira Krok
International expert in category management, assortment, and pricing. Consultant and business coach. Krok Consulting

Invited to dialogue:



Nariman Suleimenov
CEO, Sportmaster, Kazakhstan



Angela Ryabova
CEO of the "First Choice" discounter format, Magnit Group, Russia



Andrey Novokshonov
Director of the Store Department, Small | Small Food (new format) | Spar, Kazakhstan



Andrey Poddanets
Founder and Owner of the Inmart chain, Kazakhstan



Dmitry A. Revin
Chairman of Kazakhstan Union of Retail Property Developers, Co-founder of APORT malls, Kazakhstan

WORKING WITH STORE FORMATS IN CENTRAL ASIA

Expert Masterclass

A practical analysis of retail formats and tools that allow precise targeting of audiences, increase traffic, conversion, and efficiency per square meter.

- What is a format and why there is no need to focus solely on space, location, or sales
- Target audience of a format. Why does the customer structure change dramatically with scaling?
- Product range structure. Price range
- Mathematicians versus marketers. What is the minimum product range and why it can't be derived from a matrix

Speaker:



Sergey Ilyukha

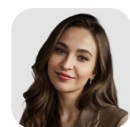
Business coach, expert, Member of the Board of the Russian Association of Retail Market Experts (RAERR)

SUCCESSFUL CASES IN RETAIL: DIGITALIZATION, ANALYTICS, EQUIPMENT

Convention Partners Case Study Session

Effective IT and technology solutions for retail. Leading companies will present practical cases on the Convention stage.

1. Efficient retail and warehouse equipment in the context of retail transformation



Elena Krivikhina

Regional Representative for Central Asia, RACKING SYSTEMS, Russia

2. In-house production in retail. Food Production Design



Dmitry Ryabchenko

Executive Director, Gastrotechnika, Russia, Germany

3. Marketplaces as a Tool for Your Growth



Ramina Galiulina

Head of Partner Development, Ozon, Kazakhstan

4. AI and Image Recognition in Merchandising: Data Instead of Intuition



Georgy Smirnov

CBDO, LASMART, Russia

5. How to Successfully Scale a Business and Improve Operational Efficiency



Mikhail Taran

Director, 4PROFIT GROUP, Member of the COUNCIL OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT PROFESSIONALS (Ukrainian Round Table) Experience at ATB Market, PROSTOR, EUROMIX, and BaDM, Ukraine

6. Hybrid Retail Management: How to Launch a Cloud-Based Offline Accounting System



Dmitry Agapov

CEO & Founder, PayKit, Ukraine

7. Data-driven and growth strategies in modern retail



Dmitry Morev

Marketing Director, Mechta Market, Kazakhstan

Moderator:



Elena Naumchik

Certified Loyalty Marketing Professional (CLMPTM), experience at Magnum C&C, X5, Sber, and TSUM Moscow

12:00 – 13:30 Pushkin Hall

HR RETAIL CONFERENCE

Discussions with HR professionals from leading retail chains. Case studies.

Outsourcing in Retail: A Management Decision or a Strategic Risk?

Where is the line drawn between flexibility and loss of control, what happens to a business when a significant portion of its staff is outsourced? The session will focus on outsourcing analytics and figures, a real-life retail case study, and an open discussion between businesses, HR directors, and representatives of outsourcing providers.

Talent Pool in the Era of Temporary Employees

Why traditional employee retention and development models are no longer working and how to build a management system that accounts for high and predictable turnover. We discuss how to adapt long-term processes to the new labor market reality and maintain the sustainability of retail businesses.

Invited to the dialogue:



Aliya Yeshpanova,

Executive Director, Association of HR Managers of Kazakhstan, experience at Skiff Trade, Alfa Bank, and Home Credit Bank, Kazakhstan



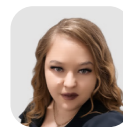
Gaukhar Sarybayeva

HR Director, Small, Kazakhstan



Dina Kovalenko

HR Director, Food Retail PRO, My Mart chain of stores, Kazakhstan



Oksana Solovyeva

HR Director, Fashion Retail Group (brands: Calvin Klein, Under Armour, Tommy Hilfiger, Etam, Diesel, Walker, FR.Gallery)



Anna Minaeva

HRBP, aster.kz - the first auto supermarket, Kazakhstan

Moderator:



Evgeniya Dorohova

HR BP, Sportmaster Group, Kazakhstan

13:30 – 15:00

LUNCH TIME

A friendly lunch for guests of World of Trade Convention. Meeting of all participants at the exhibition, networking at the stands and in World of Trade Hypermarket area



15:00 – 17:30

Gerey Khan Hall

WORLD OF TRADE PURCHASING CENTER

OFFLINE FORMAT • Bilateral negotiations session

Retailers from various countries will hold bilateral negotiations with Convention participants. The session will feature retailers/distributors and Convention participants at personal negotiating tables.

A practical negotiation platform for direct, one-on-one dialogue between suppliers and retailers to conclude real contracts.



17:30 – 20:00

EVENING PROGRAMME FOR RETAILERS AND PARTNERS

(by personal invitation only)

The Evening Reception is an invitation only part of the Convention, bringing together top retail executives and key partners in an intimate atmosphere. This is a space where professional dialogue continues beyond the stage and protocol, personal connections are formed, ideas are discussed, and future partnerships are forged in a confidential atmosphere.



Подробная программа день 2

10:00 – 11:20 **Зал Герей Хан**

FMCG РИТЕЙЛЕРЫ И ПОСТАВЩИКИ. КАК ВОЙТИ В СЕТИ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ И ЕВРАЗИИ

Пленарная сессия

Обсуждение практики входа FMCG-поставщиков в торговые сети – от первых переговоров до коммерческих условий и масштабирования. Практические кейсы сетей

- Требования сетей к поставщикам
- Отбор ассортимента и роль категории
- Ценообразование и коммерческие условия
- Стандарты качества и поставок

Модератор:



Сергей Илюха

Бизнес-тренер, член правления Российской Ассоциации Экспертов Рынка Ритейла (РАЭРР)

К диалогу приглашены:



Марина Полякова

Коммерческий директор, Baraka market, Узбекистан



Анжела Рябова

СЕО сети жестких дискаунтеров В1 (Первый выбор) группы компаний «Магнит», Россия



Мирзакалон Калонзода

Коммерческий директор, Amid, Таджикистан



Евгений Жиленков

Заместитель коммерческого директора, Magnum C&C, Казахстан



Парвиз Аббасов

Руководитель отдела импорта, Рахат Маркет, Азербайджан



Матвей Гулин

Экс Директор по Операциям, Ahmad Tea Россия



Игорь Костин

Эксперт по антикризисному менеджменту и маркетингу (Опыт в компаниях Tyan-Shan Invest Azercaj, Anatolia food Company, Belaseptika), Узбекистан

10:00–11:50 **Зал Пушкин**

NON-FOOD LIFESTYLE И ДЕВЕЛОПМЕНТ: ПЕРЕСБОРКА ФОРМАТОВ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. НОВАЯ ЛОГИКА ТРАФИКА, ФОРМАТ МОЛЛА БУДУЩЕГО

Дискуссии ведущих торговых сетей

Непродовольственный ритейл Центральной Азии в условиях изменения спроса, экспансии онлайн-торговли, роста локальных брендов.

Ключевые темы:

- Данные рынка торговой недвижимости Центральной Азии: цифры и тренды
- Потребитель сегодня: как меняются требования потребителя к ритейлу и ТРЦ
- Изменение площадей и новые форматы
- Экономика аренды и модели сотрудничества
- Трафик, микс арендаторов, роль якорей
- Форматы магазинов и роль локаций: ТРЦ или stand-alone
- Взаимные ожидания девелоперов и сетей

Модераторы:



Нариман Сулейменов

Генеральный директор, Спортмастер, Казахстан



Дмитрий Ревин

Сооснователь моллов Апорт, председатель Союза девелоперов торговой недвижимости Республики Казахстан

Приглашены к диалогу:



Дулат Меирбаев

COO, операционный директор, Evrika Retail Group, Казахстан



Борис Кац

Председатель совета директоров, сети хобби-гипермаркетов «Леонардо», Россия, Казахстан, Беларусь

**Анна Яковлева**

Совладелец и CEO компании Actual Optic, Казахстан

**Габит Джаманбаев**

Генеральный директор, Мечта Маркет, Казахстан

**Нурдос Оспанов**

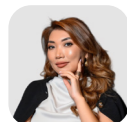
Региональный директор, LC Waikiki, Казахстан

**Алексей Хегай**

Партнёр TSPM., ТРЦ Dostyk Plaza, Shymkent Plaza, "Евразия", Казахстан

**Таир Балгабеков**

Генеральный директор, Esentai молл, Esentai Tower, Казахстан

**Сагыныш Куанышбекова**

Генеральный директор ТРЦ Москва, Казахстан

**Баян Каякыран**

Управляющий партнер Colliers International Kazakhstan

11:30–12:50

Зал Герей Хан

СТРАТЕГИИ И ИНСТРУМЕНТЫ В ЭПОХУ AI-ТЕХНОЛОГИЙ И ЧЕЛОВЕКОЦЕНТРИЧНОСТИ

Пленарная сессия

Получите практические идеи и примеры решений, которые помогают ускорять процессы, повышать управляемость бизнеса и сохранять человеческий подход в эпоху алгоритмов. Эти идеи можно адаптировать в маркетинге, сервисе, операциях, e-commerce, закупках и работе с клиентской базой.

На этой сессии вы:

- узнаете, какие AI- и digital-инструменты уже применяются в ритейле на практике и почему технологии работают только при выстроенном клиентском пути;
- увидите, как цифровые B2B-платформы помогают закупкам, партнёрствам и взаимодействию с контрагентами;
- разберёте, как CDP и клиентские данные помогают возвращать «спящих» клиентов и повышать эффективность маркетинга;
- обсудите, как компании создают собственный «голубой океан», уходят от прямой ценовой конкуренции и выстраивают устойчивую связь с клиентом.

Модератор:

**Асем Болатжан**

CEO Women in Tech Kazakhstan Chapter, Внештатный Советник Министра ИИ и цифрового развития РК. Председатель Общественного совета при Министерстве ИИ и цифрового развития РК, Казахстан

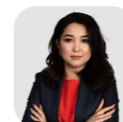
Кейсы:

1. «ODEPT: Международная цифровая B2B-платформа»

**Вячеслав Попов**

Руководитель центра ODEPT, Казахстан

2. Яндекс Лавка Казахстан

**Асем Исаева**

Руководитель FMCG направления, Яндекс Лавка Казахстан

3. «Askona СНГ: Как разбудить «спящих» клиентов. Интеграция с CDP и волшебство сна на практике»

**Светлана Белая**

Руководитель бренд маркетинга и лояльности Askona СНГ

4. «Мечта Маркет: Сквозной клиентский путь: почему AI не работает без единого процесса»

**Адилъжан Алькенов**

Директор по информационным технологиям Мечта Маркет, Казахстан

5. «ACTUAL OPTIC: Как создать собственный «голубой океан» и оставаться лидером отрасли более 25 лет, которого невозможно догнать»

**Анна Яковлева**

Совладелец и CEO компании Actual Optic, Казахстан

СТМ И СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА И СОЗДАНИЕ УНИКАЛЬНОЙ ЦЕННОСТИ

Кейсы и дискуссия

Кейсы и дискуссия лидеров Евразийского ритейла о том, как СТМ становятся способом управлять ассортиментом, качеством, лояльностью, маржинальностью и дифференциацией сети.

В фокусе сессии – переход от СТМ как «дешевой альтернативы бренду» к продуктовому подходу: пониманию потребностей клиента, развитию собственных брендов, контролю качества, работе с поставщиками и созданию уникального предложения.

Ключевые темы:

- роль СТМ в условиях осторожного спроса и давления на маржу;
- СТМ как ядро ассортиментной стратегии и инструмент дифференциации;
- переход от управления полкой к управлению продуктом и сценарием покупки;
- архитектура собственных брендов: базовые, нишевые, ЗОЖ, детские, non-food и сезонные направления;
- качество, безопасность, производственные аудиты и работа с отзывами;
- собственное производство и долгосрочные партнерства с поставщиками;
- СТМ в non-food: лояльность, маржинальность и защита от прямого ценового сравнения.

Модератор:



Гульфира Крок

Международный эксперт по категорийному управлению ассортиментом и ценообразованием. Консультант, бизнес-тренер. Krok Consulting

Кейсы:

1. Кейс Пятерочка, Россия



Роман Аврамов

Директор по СТМ, Пятерочка, Россия

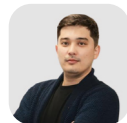
2. Кейс Ашан, Россия



Елена Савченко

Директор по закупкам и предложению товаров СТМ и группы
Прямой импорт, Ашан Россия

3. Кейс Спортмастер, Казахстан



Дияр Сарсенов

Начальник коммерческого отдела, Спортмастер Казахстан

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВЗГЛЯД. РИТЕЙЛ ЕВРОПЫ и ЕВРАЗИИ

Пленарная сессия

Презентации о глобальных трендах, технологиях и трансформации розничных форматов. Практический взгляд зарубежных сетей и экспертов на решения, уже работающие в Европе и потенциально применимые на рынке Центральной Азии и сопредельных стран

Фокус – практические кейсы и адаптация международных решений под региональные рынки

Модератор:



Гульфира Крок

Международный эксперт по категорийному управлению ассортиментом и ценообразованием. Консультант, бизнес-тренер. Krok Consulting

К диалогу приглашены:

1. Обзор ритейла Европы: примеры, тренды и форматы



Гульфира Крок

Международный эксперт по категорийному управлению ассортиментом и ценообразованием. Консультант, бизнес-тренер. Krok Consulting

2. Foodvenience, Retail Media, AI + прочие тренды продуктового ритейла 2026-2030 и практические решения от SPAR для рынков Центральной Азии



Сергей Локтев

Head of International Retail Development CEE & Eurasia, SPAR International, Нидерланды

3. Международный взгляд о выходе на рынок Российской Федерации



Роман Ромашкевич

Директор по развитию бизнеса, ВБ Фиксмаркет, магазины Три Цены, Беларусь

13:00-14:00

Зал Герей Хан

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В ЦА. ОНЛАЙН И ОФЛАЙН. ПАРТНЕРСТВО ИЛИ КОНКУРЕНЦИЯ?

Пленарная сессия

Практическая сессия о развитии и влиянии e-commerce на рынок Центральной Азии. Обсуждение работающих моделей, экономики онлайн-каналов и интеграции e-commerce с офлайн-ритейлом

В фокусе: омниканальность, создание экосистем, маржинальность, логистика, данные и управляемый рост онлайн-продаж

Модератор:



Демид Самошкин

Эксперт розничной торговли (опыт SMALL, Arbus.kz и другие бизнесы), Казахстан

К диалогу приглашены:



Асем Исаева

Руководитель FMCG направления, Яндекс Лавка Казахстан



Азим Каримов

Директор E-commerce, Мечта Маркет, Казахстан



Роман Саттаров

Директор по развитию, Спортмастер Казахстан



Рамина Галиулина

Руководитель по развитию партнеров, Ozon, Казахстан



Евгения Савенкова-Петриченко

Руководитель департамента коммерции Wildberries, Казахстан



Ольга Шабанова

Руководитель e-commerce проекта, Fashion Retail Group (бренды Calvin Klein, Under Armour, Tommy Hilfiger, Etam, Diesel, Walker, Fr.Gallery), Казахстан

14:00-15:00

БИЗНЕС-ЛАНЧ

Дружественный обед для гостей Конвента Мир торговли. Встреча всех участников на выставке, общение на стендах и в зоне Гипермаркета Мир торговли



В течение дня **ФОРМАТ ОНЛАЙН**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЗАКУПОЧНЫЙ ЦЕНТР МИР ТОРГОВЛИ

Сессия двусторонних переговоров • Зона онлайн-переговоров в фойе Конвента

Двусторонние переговоры с участием ритейлеров, которые не смогли лично присутствовать на мероприятии, но заинтересованы в сотрудничестве с участниками Конвента.



15:00-17:00

Зал Пушкин

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ РИТЕЙЛА

Круглый стол • Вход только по приглашениям

Закрывающая встреча собственников и генеральных директоров розничных компаний для обсуждения ключевых вызовов отрасли и обмена управленческим опытом. Участники обменяются оценками текущей экономической ситуации, обсудят успешные стратегии и сформулируют консолидированные предложения

В диалоге примут участие руководители и собственники лидеров розничного бизнеса Центральной Азии и Евразии.



15:00-17:00

Зал Герей Хан



ВЫСТАВОЧНОЕ ПРОСТРАНСТВО МИР ТОРГОВЛИ

Зона выставки и гипермаркета Мир торговли

Нетворкинг. Дегустации. Презентации решений на стендах. Активности партнеров

Время для профессионального общения, знакомства с экспозицией и прямого контакта с поставщиками, производителями, технологическими компаниями и партнёрами рынка

Участников ждут:

- дегустации FMCG-продукции и презентации новинок
- демонстрации решений и технологий для ритейла
- активности и интерактивы от партнеров Конвента
- неформальное общение ритейлеров, поставщиков и экспертов рынка

Это возможность полноценно познакомиться с выставкой, решениями и новыми партнерами

17:00



ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ КОКТЕЙЛЬ

Это пространство, где продолжается профессиональный диалог вне сцены и протокола, формируются личные контакты, обсуждаются идеи и намечаются будущие партнёрства в обстановке доверительного общения

День 3 · 30 мая

Экскурсии в торговые сети Алматы

Запись участников на экскурсию производится 28 и 29 мая на стойке регистрации Конвента

09:00

СБОР УЧАСТНИКОВ

Место сбора: Дом приемов
Бакшасарай, ул. Тимирязева
42 к.1, главный вход

09:30

ВЫЕЗД НА ЭКСКУРСИЮ

Прямое общение с представителями розничной сети в реальной операционной среде. Представители ритейлера встречают участников Конвента Мир торговли в торговых залах своих магазинов, организуют персональные встречи, отвечают на вопросы и демонстрируют новые решения, внедренные в их бизнесе

В этом году вас приглашают:



SMALL FOOD — новый convenience-формат компании SMALL для современного городского ритма жизни. Первый магазин был открыт в марте 2026 года, и сегодня формат объединяет почти 10 локаций с планами активного масштабирования. Концепция сочетает ready-to-eat решения, coffee-to-go, fresh-категории и товары ежедневного спроса в компактном формате рядом с домом



SPAR Kazakhstan — часть международной сети SPAR, объединяющей более 13 900 магазинов в 48 странах мира. В Казахстане бренд развивается с акцентом на современные городские форматы, ready-to-eat решения, fresh-ассортимент и высокий уровень сервиса



Magnum — лидер розничной торговли в Казахстане. У крупнейшей торговой сети 5 миллионов постоянных покупателей и около 10 тысяч сотрудников. В Magnum казахстанцы покупают товары на сумму \$1 млрд в год. Компания является одним из самых крупных налогоплательщиков в стране

55% ассортимента Magnum – казахстанские товары. 600 отечественных производителей поставляют свои продукты в магазины сети. Секрет успеха Magnum – лучшие товары по лучшей цене для любимых покупателей

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПИЩЕВЫХ ПРОИЗВОДСТВ

от концепции до запуска

Компания Гастротехника занимается разработкой и реализацией проектов предприятий общественного питания и промышленных пищевых производств. Как опытные эксперты и поставщики идей, мы находим правильное решение для каждого клиента: в наших проектах мы используем технологические и технические решения, следуя современным тенденциям. Мы берем на себя сложную, техническую работу чтобы Ваши амбициозные планы превращались в кондитерские производства, фабрики-кухни, промышленные пищевые производства.

РЕШЕНИЯ ОТ 4PROFIT GROUP:

4PROFIT DEMAND

- Прогнозирование спроса
- Управление промо акциями

4PROFIT FULFILLMENT

- Расчет заказов на пополнение розничных точек (филиалов)
- Расчет заказов на пополнение РЦ

4PROFIT ANALYTICS

- Out of Stock
- Inventory level
- Over stock

РЕЗУЛЬТАТЫ:

до **40%**
сокращения упущенных продаж

до **60%**
сокращения излишних запасов

до **4.8%**
дополнительный объем прибыли

4P
PROFIT
SCM

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗА СЧЕТ:

- Усовершенствования бизнес процессов
- Эффективной технологии прогнозирования спроса с использованием ИИ
- Эффективной технологии расчета нормативов запасов с использованием ИИ
- Инновационной технологии управления прогнозом спроса и акциями для ключевых клиентов
- Сквозного управления запасами в многоуровневых цепях поставки
- Эффективной технологии управления промо акциями с использованием ИИ

ВКЛЮЧИТЕ ВАШ БИЗНЕС НА ПОЛНУЮ!

+38 067 541 63 38 | mykhailo.taran@4profit.group | www.4profit.group

Detailed program Day 2

10:00 – 11:20 **Gerey Khan Hall**

FMCG RETAILERS AND SUPPLIERS: HOW TO ENTER CENTRAL ASIAN AND EURASIAN RETAIL CHAINS

Plenary session

A discussion of FMCG suppliers' entry into retail chains – from initial negotiations to commercial terms and scaling. Practical chain case studies.

- Chain requirements for suppliers
- Assortment selection and the role of categories
- Pricing and commercial terms
- Quality and supply standards

Moderator:



Sergey Ilyukha

Business coach, expert, Member of the Board of the Russian Association of Retail Market Experts (RAERR)

Invited to the dialogue are:



Marina Polyakova

Commercial Director, Baraka Market, Uzbekistan



Angela Ryabova

CEO of the "First Choice" discounter format, Magnit Group, Russia



Mirzakalon Kalonzoda

Commercial Director, Amid, Tajikistan



Evgeny Zhilenkov

Deputy Commercial Director, Magnum C&C, Kazakhstan



Parviz Abbasov

Head of Import Department, Rakhat Market, Azerbaijan



Matvey Gulin

former Director of Operations, Ahmad Tea Russia



Igor Kostin

Crisis Management and Marketing Expert (Experience at Tyan-Shan Invest Azercay, Anatolia Food Company, and Belaseptika), Uzbekistan

10:00 – 11:50 **Pushkin Hall**

NON-FOOD LIFESTYLE AND DEVELOPMENT: RETHINKING FORMATS IN RESPONSE TO CHANGING CONSUMER BEHAVIOR. NEW TRAFFIC LOGIC AND THE MALL OF THE FUTURE

Discussion of non-food retail leaders

Non-food retail in Central Asia amid changing demand, the expansion of online commerce, and the growth of local brands.

Key topics:

- Central Asian retail real estate market data: figures and trends;
- the consumer today: how consumer expectations toward retail and shopping malls are changing;
- changes in retail space and new formats;
- lease economics and partnership models;
- traffic, tenant mix, and the role of anchors;
- store formats and the role of locations: shopping malls or stand-alone formats;
- mutual expectations of developers and retail chains.

Moderators:



Nariman Suleimenov

CEO, Sportmaster Kazakhstan



Dmitry A. Revin

Chairman of Kazakhstan Union of Retail Property Developers, Co-founder of APORT malls, Kazakhstan

Invited to the dialogue:



Boris Katz

Chairman of the Board of Directors, Leonardo Hobby Hypermarket Chain, Russia, Kazakhstan, Belarus



Dulat Meirbayev

COO, Chief Operating Officer, Evrika Retail Group, Kazakhstan



Anna Yakovleva
Co-Owner and CEO, Actual Optic, Kazakhstan



Gabit Dzhamanbayev
General Director, Mechta Market, Kazakhstan



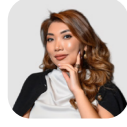
Nurdos Ospanov
Regional Director, LC Waikiki, Kazakhstan



Aleksey Khegay
TSPM, Dostyk Plaza Shopping Center, Shymkent Plaza, Eurasia Shopping Center, Kazakhstan



Tair Balgabekov
CEO, Esentai Mall, Esentai Tower, Kazakhstan



Sagynish Kuanyshbekova
CEO, MOSKVA Metropolitan Shopping Mall, Kazakhstan



Bayan Kayakyran
Managing Partner, Colliers International Kazakhstan.

11:30–12:50 **Gerey Khan Hall**

STRATEGIES AND TOOLS IN THE ERA OF AI TECHNOLOGIES AND HUMAN-CENTRICITY

Plenary session

Participants will receive practical ideas and examples of solutions that help accelerate processes, improve business control, and preserve a human-centered approach in the age of algorithms. These ideas can be adapted in marketing, service, operations, e-commerce, procurement, and customer database management.

At this session, you will:

- learn which AI and digital tools are already being used in retail, and why technology only works when the customer journey is properly designed;
- see how digital B2B platforms support procurement, partnerships, and interaction with counterparties;
- explore how CDP platforms and customer data help reactivate “sleeping” customers and improve marketing efficiency;
- discuss how companies create their own “blue ocean”, move away from direct price competition, and build a stronger connection with customers.

Moderator:



Asem Bolatzhan
CEO of Women in Tech Kazakhstan Chapter, Freelance Advisor to the Minister of AI and Digital Development of the Republic of Kazakhstan. Chairperson of the Public Council under the Ministry of AI and Digital Development of the Republic of Kazakhstan, Kazakhstan

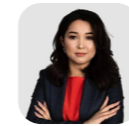
Cases:

1. ODEPT: International Digital B2B Platform



Vyacheslav Popov
Head of the ODEPT Center, Kazakhstan

2. Yandex Lavka Kazakhstan Case



Asem Isayeva
Head of FMCG, Yandex Lavka Kazakhstan

3. Askona CIS Case: How to Wake Up “Sleeping” Customers. CDP Integration and the Magic of Sleep in Practice



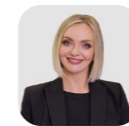
Svetlana Belaya
Head of Brand Marketing and Loyalty, Askona CIS

4. Mechta Market Case: End-to-End Customer Journey – Why AI Does Not Work Without an Integrated Process



Adilzhan Alkenov
CIO, Mechta Market, Kazakhstan

5. Actual Optic Case: How to Create Your Own “Blue Ocean” and Remain an Industry Leader for More Than 25 Years



Anna Yakovleva
Co-Owner and CEO, Actual Optic, Kazakhstan

PRIVATE LABELS AND IN-HOUSE PRODUCTION: OPPORTUNITIES FOR GROWTH AND CREATING UNIQUE VALUE

Case studies and discussion panel

Case studies and a discussion with Eurasian retail leaders on how private labels are becoming a tool for managing assortment, quality, customer loyalty, margins, and retail chain differentiation.

The session will focus on the shift from private labels as a “lower-price alternative to brands” to a product-based approach: understanding customer needs, developing own brands, controlling quality, working with suppliers, and creating a unique offer.

Key topics:

- the role of private labels in a cautious demand environment and under margin pressure;
- private labels as the core of assortment strategy and a tool for differentiation;
- the shift from shelf management to product and customer scenario management;
- private label brand architecture: basic, niche, healthy lifestyle, children’s, non-food, and seasonal categories;
- quality, safety, production audits, and working with customer feedback;
- in-house production and long-term partnerships with suppliers;
- private labels in non-food: loyalty, margins, and protection from direct price comparison.

Moderator:



Gulfira Krok

International Expert in category management, assortment and pricing. Consultant and business coach. Krok Consulting

Cases:

1. Pyaterochka Case, Russia



Roman Avramov

Private Label Director, Pyaterochka, Russia

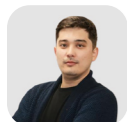
2. Auchan Case, Russia



Elena Savchenko

Director of Private Label and Direct Import Group Purchasing and Supply, Auchan Russia

3. Sportmaster Case, Kazakhstan



Diyar Sarsenov

Head of the Sales Department, Sportmaster Kazakhstan

INTERNATIONAL PERSPECTIVE. RETAIL IN EUROPE AND EURASIA

Plenary session

Presentations on global trends, technologies, and the transformation of retail formats. Practical insights from international chains and experts on solutions already operating in Europe and potentially applicable to the Central Asian and adjacent markets.

Focus: Practical cases and adapting international solutions to regional markets

Moderator:



Gulfira Krok

International expert in category management, assortment, and pricing. Consultant and business coach, Krok Consulting

Invited to the dialogue:

1. Overview of European Retail: Examples, Trends, and Formats



Gulfira Krok

International expert in category management, assortment, and pricing. Consultant and business coach, Krok Consulting

2. Foodvenience, Retail Media, AI, and Other Grocery Retail Trends for 2026–2030, with Practical Solutions from SPAR for Central Asian Markets



Sergey Loktev

Head of International Retail Development CEE & Eurasia, SPAR International, the Netherlands

3. International Perspective on Entering the Russian Market



Roman Romashkevich

Business Development Director, VB Fixmarket, Tri Tseny stores, Belarus

13:00-14:00 **Gerey Khan Hall**

E-COMMERCE IN CA. ONLINE AND OFFLINE. PARTNERSHIP OR COMPETITION?

Plenary session

A practical session on the development and impact of e-commerce on the Central Asian market. Discussion of working models, the economics of online channels, and the integration of e-commerce with offline retail.

Focus: omnichannel, ecosystem creation, margins, logistics, data, and managed online sales growth.

Moderator:



Demid Samoshkin

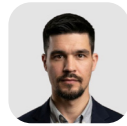
Retail expert (experience with SMALL, Arbuz.kz, and other businesses), Kazakhstan

Invited to the dialogue:



Asem Isayeva

Head of FMCG, Yandex Lavka Kazakhstan



Azim Karimov

Director of E-Commerce, Mechta Market, Kazakhstan



Roman Sattarov

Development Director, Sportmaster Kazakhstan



Ramina Galiulina

Head of Partner Development, Ozon, Kazakhstan



Evgeniya Savenkova-Petrichenko

Head of Commerce, Wildberries, Kazakhstan



Olga Shabanova

Head of the E-commerce Project, Fashion Retail Group (brands: Calvin Klein, Under Armour, Tommy Hilfiger, Etam, Diesel, Walker, Fr.Gallery), Kazakhstan

14:00-15:00

BUSINESS LUNCH



A friendly lunch for guests of World of Trade Convention. Meeting of all participants at the Exhibition Area and World of Trade Hypermarket Zone

THROUGHOUT THE DAY

ONLINE FORMAT



WORLD OF TRADE PURCHASING CENTER

Bilateral Negotiations Session • Online Negotiations Zone in the Convention Foyer

Bilateral negotiations involving retailers who were unable to attend the Convention in person but are interested in cooperation with Convention participants.

15:00-17:00

Pushkin Hall



INTERNATIONAL RETAIL BOARD OF DIRECTORS

Round table • Invitation only

A private meeting of retail company owners and CEOs to discuss key industry challenges and exchange management experience. Participants will share their views on the current economic situation, discuss successful strategies, and formulate consolidated proposals

The dialogue will bring together executives and owners of leading retail companies from Central Asia and Eurasia.

15:00-17:00 **Gerey Khan Hall**



WORLD OF TRADE EXHIBITION SPACE

Exhibition area and Hypermarket World of Trade

Networking. Tastings. Solution presentations at booths. Partner activities.

Time for professional networking, getting to know the exhibits, and direct contact with suppliers, manufacturers, technology companies, and market partners

IN THE PROGRAM:

- FMCG product tastings and presentations of new products
- demonstrations of retail solutions and technologies
- activities and interactive events from the Convention's partners
- informal networking among retailers, suppliers, and market experts

This is an opportunity to explore the exhibition in depth, discover new solutions, and connect with new partners.

17:00



FINAL COCKTAIL

This is a space where professional dialogue continues beyond the stage and protocol, personal connections are formed, ideas are discussed, and future partnerships are outlined in an atmosphere of trusting communication

Day 3 · May 30

Retail store tours in Almaty

Participants can sign up for the tour on May 28 and 29 at the convention registration desk

09:00 **GATHERING**

Meeting point: Bakshasaray
Reception House, 42 b.1, Timiryazev
Street, main entrance

09:30 **DEPARTURE FOR THE TOUR**

Direct communication with retail chain representatives in a real operational environment. Retail representatives will welcome World of Trade Convention participants directly on the sales floors of their stores, organize personal meetings, answer questions, and demonstrate new solutions already implemented in their business

This year, you are invited by:



SMALL FOOD is a new convenience format by SMALL, created for the modern urban lifestyle. The first store opened in March 2026, and today the format already includes almost 10 locations, with plans for active expansion. The concept combines ready-to-eat solutions, coffee-to-go, fresh categories, and everyday essentials in a compact neighborhood format



SPAR Kazakhstan is part of the international SPAR network, which includes more than 13,900 stores in 48 countries. In Kazakhstan, the brand is developing with a focus on modern urban formats, ready-to-eat solutions, fresh assortment, and a high level of service



Magnum is a leader in retail in Kazakhstan. The country's largest retail chain has 5 million regular customers and around 10,000 employees. Every year, customers in Kazakhstan buy goods worth USD 1 billion at Magnum stores. The company is also one of the largest taxpayers in the country

Kazakhstani products account for 55% of Magnum's assortment. Around 600 local producers supply their products to the chain's stores. Magnum's success is based on a simple principle: the best products at the best prices for its valued customers

WHITE LABEL POS ПЛАТФОРМА С ОБЛАЧНОЙ СИСТЕМОЙ УЧЁТА ДЛЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Офлайн-POS с облачным управлением — работает даже при слабом интернете



PayKit — это POS-система на едином облачном сервере: одна касса без локального сервера и лишнего оборудования обеспечивает полный цикл продаж — даже при нестабильном интернете

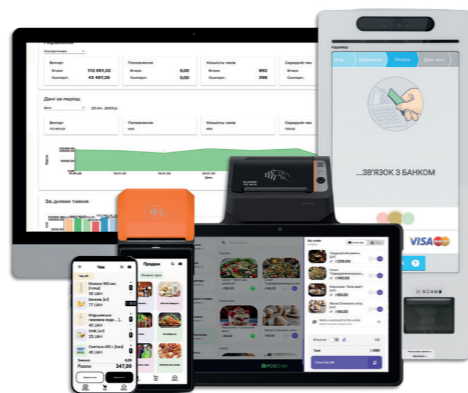
Возможности системы

- Облачный учёт и отчётность в реальном времени
- Управление остатками и инвентаризация
- Интеграция с банковским эквайрингом
- Неограниченное количество торговых точек
- Программа лояльности и акции
- Офлайн-режим + синхронизация
- Электронная фискализация

PayKit Enterprise — работает на сенсорных и клавиатурных терминалах, поддерживает кассы самообслуживания

СТАНЬТЕ ПАРТНЁРОМ PAYKIT В ВАШЕМ РЕГИОНЕ

- Подключайте бизнесы — получайте доход с каждого клиента
- Развивайте собственное направление автоматизации
- Продавайте оборудование и сервис
- Поддержка, обучение и быстрое подключение от PayKit



ИЩЕМ ПАРТНЁРА В ВАШЕМ РЕГИОНЕ

IT-интеграторы

Дистрибьюторы

Поставщики оборудования

Компании по автоматизации

СКАНИРУЙТЕ QR — СТАНЬТЕ ПАРТНЁРОМ



Founder & CEO
+38 (050) 405-00-22
agapov@chmsoft.eu
info@paykitpos.com



Oriental Digital Exchange Platform & Trade

Международная B2B-платформа для роста вашего бизнеса

Уникальная платформа

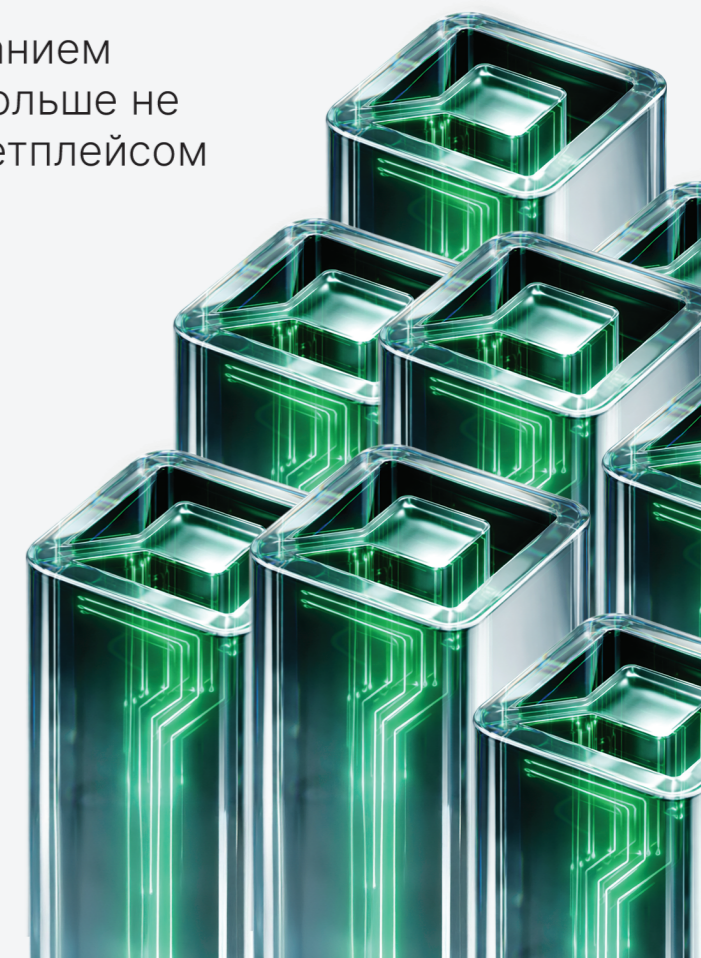
Финансовая экосистема на базе Банка ЦентрКредит

Ключевое преимущество ODEPT — это глубокая интеграция с финансовыми инструментами от одного из самых надежных банков страны.

Управляйте сделками, финансированием в единой, безопасной среде. Вам больше не нужно переключаться между маркетплейсом и интернет-банкингом.

605

odept.kz



24-й B2B • Закрытый формат • Сделки

Международный Конвент Мир торговли

eximexpo.kz



15-17 октября
2026



Алматы,
Казахстан



24th B2B • Closed Format • Contracts

International World of Trade Convention



October 15-17,
2026



Almaty,
Kazakhstan