



МИР ТОРГОВЛИ
WORLD OF TRADE

Отчет о публикациях

XVI Международного Конвента Мир торговли

1-3 декабря 2022 г.

Всего 37 публикаций

Анонс Конвента Мир торговли на сайте worldexpo.pro

Ведущие ритейлеры и дистрибьюторы из разных стран приглашают производителей на переговоры в Казахстан

Работа Конвента Мир торговли пройдет по нескольким ключевым направлениям: выставка товаров и оборудования, деловые двусторонние переговоры между поставщиками и ритейлерами, а также Конгресс Евразийской торговли.

Выставка представлена как в традиционном формате, так и в формате гипермаркета – стилизованного магазина, где участники имеют возможность не просто продемонстрировать свой товар, как он будет выглядеть на реальной полке магазина, а также провести дегустацию среди представителей торговых сетей и дистрибьюторов.

Самая ожидаемая часть Конвента Мир торговли – **Международный закупочный центр**, который уже более 8-ми лет проходит в B2B формате с более 150-ю закупщиками из торговых сетей и дистрибьюторских компаний, такими как: Magnum Cash&Carry, SMALL, METRO, Leroy Merlin, A-Store, «Светофор», Inmart, Carefood, JLC, GRAMAD, ARBUZ, GREENWICH, «Южный» из Казахстана, «Х5 Ритейл Групп», «Лента», «Командор», «Мария Ра», «Самбери», «Гулливер», «Хороший выбор», «Аникс», «Бегемаг», «Байрам», «Красный Яр», «Низкоцен», «Доброцен», «Титан» из России, MAKRO и Korzinka.uz из Узбекистана, «Ереван Сити» и SAS GROUP из Армении, сеть супермаркетов «Амид» из Таджикистана, GLOBUS, «Народный», «Фрунзе» из Кыргызстана, ЕВРООПТ из Беларуси, «Рахат маркет» из Азербайджана, «Никора», GoodWill из Грузии и многих других. В результате переговоров все участники уходят с новыми контактами, полезными знакомствами, а многие – с заключенными контрактами.

Казахстан стал мостом для заключения контрактов между иностранными ритейлерами и поставщиками. В июне 2022 года в съезде приняли участие 110 компаний-производителей товаров и оборудования из Казахстана, России, Армении, Узбекистана, Ирана, Германии, Италии, Кыргызстана, Таджикистана. 22 ритейл-компании заключили контракты с поставщиками сразу во время работы мероприятия. Впервые сразу на площадке были заключены договора на сумму более 5 миллионов долларов.

В деловой программе **Конгресса Евразийской торговли** традиционно встречаются ведущие ритейлеры, представители власти и независимые эксперты, чтобы обсудить актуальные вопросы отрасли и совместно принять стратегические решения.

«Мы предлагаем удобный и эффективный способ знакомства розничных магазинов с товарами и оборудованием производителей из разных стран. На наших глазах крупные торговые сети ведут эффективные переговоры с производителями. Как результат, по итогам конвента добиваются значимых успехов как ритейлеры, так и производители, расширяя географию своих поставок», - отмечает организатор международного Конвента Мир торговли Елена Саргалдакова.

На 16-м международном Конвенте Мир торговли также состоится отраслевой республиканский конкурс «Мисс Ритейл Казахстан».

Анонс Конвента Мир торговли на сайте trmag.ru

16-й международный Конвент «Мир торговли» для ритейлеров и поставщиков в Алматы

01 декабря 2022 • Алматы • EXIM EXPO



Начало: 01 декабря 2022, 09:00

Окончание: 03 декабря 2022, 17:00

Город: Алматы

Адрес: Best Western Plus Atakent Park Hotel

Организатор: EXIM EXPO

[Добавить в календарь Google](#)

Конвент «Мир торговли» – традиционная встреча 150+ ведущих ритейлеров из стран СНГ с лучшими поставщиками товаров FMCG, технологий и оборудования для современной розницы. Работа Конвента «Мир торговли» пройдет по нескольким ключевым направлениям: выставка товаров и оборудования, деловые двусторонние переговоры между поставщиками и ритейлерами, а также Конгресс Евразийской торговли.

Казахстан стал мостом для заключения контрактов между иностранными ритейлерами и поставщиками. В июне 2022 года в съезде приняли участие 110 компаний-производителей товаров и оборудования из Казахстана, России, Армении, Узбекистана, Ирана, Германии, Италии, Кыргызстана, Таджикистана. 22 ритейл-компании заключили контракты с поставщиками сразу во время работы мероприятия. Впервые сразу на площадке были заключены договора на сумму более 5 миллионов долларов.

Ключевые события Конвента «Мир торговли» – 2022:

- Ритейл-конгресс.
- Конгресс экспортера.
- Международный закупочный центр.
- Выставка «Гипермаркет».
- Отраслевой ретейл-бизнес конкурс «Мисс Ритейл Казахстан 2022».
- Ритейл «Новая Волна».

Выставка представлена как в традиционном формате, так и в формате «Гипермаркет» – стилизованного магазина, где участники имеют возможность не просто продемонстрировать свой товар, как он будет выглядеть на реальной полке магазина, а также провести дегустацию среди представителей торговых сетей и дистрибуторов.

Самая ожидаемая часть Конвента Мир торговли – **Международный закупочный центр**, который уже более 8-ми лет проходит в B2B формате с более 150-ю закупщиками из торговых сетей и дистрибуторских компаний, такими как: Magnum Cash&Carry, SMALL, METRO, Leroy Merlin, A-Store, «Светофор», Inmart, Carefood, JLC, GRAMAD, ARBUZ, GREENWICH, «Южный» из Казахстана, «Х5 Ритейл Групп», «Лента», «Командор», «Мария Рак», «Самберис», «Гулливьер», «Хороший выбор», «Аникс», «Бегемот», «Байрам», «Красный Яр», «Низкоцен», «Доброцен», «Титан» из России, MAKRO и Korinka.uz из Узбекистана, «Ереван Сити» и SAS GROUP из Армении, сеть супермаркетов «Амид» из Таджикистана, GLOBUS, «Народный», «Фрунзе» из Кыргызстана, ЕВРООПТ из Беларуси, «Ракет маркет» из Azerbaijan, «Никора», GoodWill из Грузии и многих других.

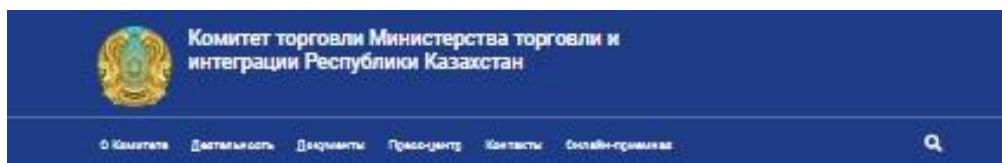
В деловой программе **Конгресса Евразийской торговли** традиционно встречаются ведущие ритейлеры, представители власти и независимые эксперты, чтобы обсудить актуальные вопросы отрасли и совместно принять стратегические решения.

«Мы предлагаем удобный и эффективный способ знакомства розничных магазинов с товарами и оборудованием производителей из разных стран. На наших глазах крупные торговые сети ведут эффективные переговоры с производителями. Как результат, по итогам конвента добиваются значимых успехов как ритейлеры, так и производители, расширяя географию своих поставок», – отмечает организатор международного Конвента Мир торговли Елена Саргацкая.

Конвент Мир торговли организован международным оператором деловых мероприятий розничной индустрии EXIM EXPO и проходит при поддержке Национальной палаты предпринимателей Казахстана «Атамекен», Центра развития торговой политики QazTrade, Торгово-промышленных палат, отраслевых ассоциаций и объединений разных стран.

Конвент Мир торговли закрытое и коммерческое мероприятие. Регистрация участников на сайте <https://eximexpo.kz/konvent-mir-torgovli/>.

Материал о Конвенте Мир торговли на сайте gov.kz



Главная страница / Комитет торговли / Пресс-центр / Новости

В городе Алматы состоялся Конгресс Евразийской торговли на 16-м Международном закупочном съезде ритейлеров и поставщиков Мир торговли WORLD OF TRADE 2022

01 декабря 2022 - 10:20

Последние новости



1 декабря текущего года в городе Алматы состоялся Конгресс Евразийской торговли на 16-м Международном закупочном съезде ритейлеров и поставщиков Мир торговли WORLD OF TRADE 2022.

При поддержке Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан, организатором данного мероприятия является Международный оператор выставочных мероприятий российской индустрии EXIM EXPO.

В работе Конгресса принял участие первый Вице-министр Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан Шахматов Айман Абдыкали.

Кроме того, в работе Международного Закупочного Центра Мир торговли приняли участие крупные и средние ритейлеры, производители, поставщики и дистрибьюторы, вендоры и поставщики из стран Казахстана, России, Узбекистана, Грузии, Кыргызстана, Армении, Заирбайджана, Таджикистана и Беларуси.

Для торговли сетей Конвент стал надежным партнером в поиске новых производителей. Для поставщиков принять участие в Конвенте, значит расширить границы поставки своих товаров, привлечь не ограничиваясь страной, из выпускающей, но и за ее пределы. Благодаря многим успешным сделкам за годы своей работы, Конвент Мир торговли зарекомендовал себя как эффективная торговая площадка.

«В настоящее время доля современных форматов торговли в Казахстане достигла 37% всей розницы. Но при этом, в сравнении с другими странами данный показатель все еще достаточно низкий, так в соседней России составляет порядка 73%, а некоторые страны Европы – более 80-90%.

Основная роль в увеличении товарооборота играют современные форматы торговли, которые предоставляют широкий ассортимент продукции и проводят различные акции, благодаря которым можно приобрести определенные товары по более низким ценам. Наряду с этим, каждый субъект торговой сети стремится создать лучшие условия для покупателя, предоставляя им большие торговые залы, высокие качество и уровень обслуживания.

В этой связи Министерство в целях развития цивилизованной торговли поддерживает развитие торговли сетей, как наиболее эффективного современного формата торговли. Вопросы торговли, качества продукции и защиты прав потребителей постоянно переплетаются между собой и в основном имеют систематический характер, в этой связи мы проводим и на регулярной, систематической основе первый Вице-министр Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан Шахматов Айман Абдыкали.

Закупочный Центр проработал 9 лет в B2B формате с более 100-ю закупщиками из торговых сетей и дистрибьюторских компаний, такими как Magnit Cash&Carry, SMALL, METRO, Lenta, Magnit, Ozone, «Светофор», Interm, Serefood, JSC, GRIMM, ARBUS, GREENWICH, «Южный» из Казахстана, «JSC Ритейл Групп», «Лента», «Командар», «Мария Рэн», «Самбар», «Полонез», «Хороший выбор», «Юнис», «Бетеша», «Байрам», «Красный Яр», «Никас», «Добродня», «Титан» из России, «Mikro» и «Korinka» из Узбекистана, «Браван Сити» и «JSC GROUP» из Армении, сеть супермаркетов «Юни» из Таджикистана, «GOSUS» «Народный», «Трунка» из Кыргызстана, «BPOOPT» из Беларуси, «Ракет маркет» из Заирбайджана, «Никас», «GoodWill» из Грузии и многие другие.

В Конгрессе Евразийской торговли выступили ведущие ритейлеры, представители власти и независимые эксперты, для обсуждения актуальных вопросов отрасли и совместного принятия стратегических решений.

По окончании мероприятия всели участники Конвента посетили выставку World of Trade и продемонстрировали компаниям продукцию для участников, ознакомление и ведение переговоров.

03 декабря 2022

Бизнес и власть. Тесное сотрудничество.

03 декабря 2022

В Павлодарской области продолжается равносильная работа с субъектами предпринимательства

07 декабря 2022

В Алматы в наглядном виде проведена комплексная работа на предмет соблюдения законодательства

18 декабря 2022

Серик Жумантелин провел совещание по выделению приоритетных задач при реализации основных проектов

18 декабря 2022

Встречи с предпринимателями столицы

Материал о Конвенте Мир торговли на сайте atameken.kz

RUS

В АЛМАТЫ СОСТОЯЛСЯ 16-Й МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНВЕНТ МИР ТОРГОВЛИ

08 декабря 2021 • 723 просмотров



В Алматы прошёл 16-й Международный Конвент Мир торговли – традиционная ежегодная встреча ритейлеров, производителей и поставщиков. На одной площадке встретились ведущие эксперты и бизнес ритейла, представители крупнейших торговых сетей разных стран, производители и поставщики товаров, чтобы обсудить актуальные вопросы международной торговли, найти стратегических партнёров и обеспечить поток товаров на алматинском рынке.

На Конвенте собрались представители из Казахстана, России, Беларуси и Ирана, а также представители более 50 торговых сетей. В рамках традиционной деловой программы, в которую вошли пленарные заседания, экспертные выступления, презентации и круглые столы, также организованы тематические блоки.

Закупочный центр – онлайн и офлайн переговоры между менеджментом ведущих торговых сетей и поставщиками.

По словам организатора Конвента Мир торговли Елены Саргалдаевой, главная цель сессии – создать комфортную площадку для прямых переговоров. Для ритейлов данной акции уже 9-й год на мероприятии работает Закупочный центр, в рамках которого переговоры проходят в формате онлайн и офлайн.

Онлайн переговоры с каждым годом доказывают свою эффективность. Производители из разных стран, чья цель – встретиться с максимальным количеством торговых сетей, могут представить свои товары и заинтересовать ритейлеров дистанционно за два дня Конвента.



Выставки в традиционном формате и в формате спонсорства – наиболее эффективный способ продемонстрировать свою продукцию аудитории.

По мнению участницы, такой формат позволяет показать закупщикам, как товар выглядит на полке магазина, оценить его с двойным удовольствием и в целом с ассортиментом. Внимание закупщиков сосредоточено только на товаре и производителе.

Конгресс Евразийской торговли – площадка для встречи руководителей высших органов власти в сфере торговли, представителей ведущих торговых сетей, производителей, поставщиков, и лучших экспертов в торговых отраслях.

На совместные дни 16-го Международного Конвента мир торговли было посвящено особое заседание с участием экспертов отрасли, чёткими геополитическими проблемами и высокой инфляцией, и составление планов на 2023 год.

На открытии Конгресса Евразийской торговли выступил первый вице-министр торговли и интеграции Арман Шайкитов, который рассказал о ситуации с евразийской торговлей в Казахстане.

«Основную роль в увеличении товарооборота играют современные форматы торговли, которые предоставляют широкий ассортимент продукции и проводят различные акции, благодаря которым можно приобрести определённые товары по более низким ценам. Между с тем, каждый субъект торговой сети стремится создать лучшие условия для покупателей предоставляя им больше торговых ячеек, высокое качество и уровень обслуживания. В настоящее время для современных форматов торговли в Казахстане достигли 37% акций розницы», – отметил вице-министр.

Участие представителей власти предоставляло возможность ритейлерам поднять насущные проблемы рынка, дать своё видение ситуации и рекомендации по ее улучшению в торговых отраслях в сложившихся реалиях сегодняшнего дня.

Так, на Конвенте состоялось круглый стол при участии Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» о создании Кодекса добросовестных практик, который поможет построить здоровые взаимоотношения между поставщиками производителей и торговыми сетями без акционерных отношений и с учетом реальных возможностей потребителей. Основой Кодекса послужил опыт Евразийского Союза, который на законодательном уровне уже в 2019 году принял 16 недобросовестных практик, 10 из которых категорически запрещаются, и 6 практик ограничиваются.

«Хотелось бы отметить, что многодневный Конвент Мир торговли проходит при поддержке МПП «Атамекен». Национальная палата является основным и постоянным партнером данного события. Считаю, что проект Кодекса в текущей редакции имеет признаки неравных условий для торговых сетей и не направлен на балансирование переговорных сил между торговыми сетями и производителями. Кроме того, нормы Кодекса не предусматривают устранения или снижения количества посредников, не регулирует пределы надбавок и не обеспечивает приоритетный доступ на полки товаров отечественного производства», – отметил директор Департамента торговли МПП «Атамекен» Асат Айтыбаев.



Материал о Конвенте Мир торговли на сайте atameken.kz

KAZ

АЛМАТЫДА САУДА ӘЛЕМІНІҢ XVI ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КОНВЕНТІ ӨТТІ

2022 жылғы 20 желтоқсан 17:53 тіркелген



Оңтүстік астанда сауда әлемінің 16-шы халықаралық конвенті – бөлікше саудалерлер, өндірушілер мен жеткізушілердің басты жыл сайынғы жиналысуы өтті. Бір астанда бөлікше сауда саласындағы жетекші саратнамалар, түрлі жаңа ірі сауда жолы желілері, өндірушілер мен бөлікше иеліктер жиналысы, халықаралық сауданың мәселелі мәселелері, стратегиялық саратнамалар табу және дүние саратнамалары және тауарлармен қатынастың жаңа талқысы.

Конвентіе Қазақстан, Ресей, Беларусь және Иран өндірушілері, сондай-ақ 50-ден астам сауда желілерінің иеліктері және Үш күндік кезеңге бағдарланған шабуылдарда тілдерлік, отырыстар, саратнамалық бөлікше иеліктер, презентациялар мен дүние кезеңі ұсыныстар ұйымдастырылып отыр.

Сатып алу орталығы – жетекші сауда желілері мен өндірушілер арасындағы онлайн

және офлайн кездесулері.

Шараны ұйымдастырушы Елена Сараседа-Монань айтуынша, сыйақы басты мақсаты – тиімді кездесулер үшін қолайлы алаң құру. Осы мақсатпен шабуыл үшін шараны өткізгені 9 жыл қатарынан Сатып алу орталығы жұмыс істейді. Оның арасында көптеген онлайн және офлайн форматта өтеді.

Сонымен кездесулер жыл өткен сайын жаңа тематиканы дамыта отырады. Сауда желілерінің мақсаттары санымен көптеген мақсат өткен түрлі иеліктер өндірушілері мен тауарлармен ұсына алады және екі күнде конвентіе бөлікше саудалерлерді қатыстырып, қызығары алады.



Дәстүрлі форматпен кездесу және тауарлармен қатынастың форматындағы негізгі сатып алушыларға жаңа иеліктер көрсетудің жаңа тематикасы.

Қазақстандағы негізгі тематика, мұндай формат сатып алушыларға қандай да бір тауар саратнамын қалай көрсететіндігіне бағытталған, оларға өнім қатынасының дамуына және жаңа асортиментті таныстыруға мүмкіндік береді. Сатып алушылардың мақсаты өнім мен өндірушіге бағытталған болады.

Бұрынғы, сауда конвенті – сауда саласындағы жаңа бөлікше иеліктердің бастылары, жетекші сауда желілерінің иеліктері, өндірушілер, жеткізушілер және сауда саласындағы өзге саратнамалардың көрсетуіне арналған алаң.

Сауда әлемі 16-шы халықаралық конвентісіндегі күн тәртібінде негізгі проблемалар мен жаңа инфрақұрылымдар отырып, сауданың жетекші сатып алушыларының иеліктеріне қатысты жаңа тематика, 2023 жылғы жолдар құрылды.

Бұрынғы, сауда Конвентісіндегі өзінің сауда және интеграцияның Бірінші вице-министрі Арман Шаққалиев ісін сөйлеп, Қазақстандағы өкіметтің сауданың жаңа тематикасы туралы айтады.

«Қазіргі кезде тауар айналымын арттыруға өнімнің жаңа асортиментін ұсына алатын және бөлікше бір тауарды тікелей бағытпен сатып алуға бағытталған түрлі асортименттің иеліктері сауда форматтары басты рөл атқарады. Сонымен қатар, сауда желісінің иеліктері субвенті сатып алушыға үлкен сауда желілері, жоғары сапа мен қызығары көрсету деңгейін қатынастың жаңа тематикасына тауарды жаңа тематикасына тауарды, Қазір Қазақстандағы иеліктері сауда форматтарының үлесі барлық бөлікше сауданың 37%-на жетті», – деп алаң өтті вице-министрі.

Шараны Бөлікше иеліктердің қатынасы рөлдеріне негізгі мәселелерді көрсету, жаңа бойынша тауар бөліктері және қазіргі алаңда сауда саласын жаңарту бойынша ұсыныстар айтуға арналған болды.

Осылайша, Конвентіедегі «Атамекен» Халық кездесулері палатасының қатынасымен өзінің жолмен жұртпен практикалық кодпен құру туралы дүние кезеңі ұсынып өтті. Бұл кездесу, айналымы, айналымы және тауарлардың негізгі мәселелерін көрсету отырып, алаң-күлкі тауарлармен жеткізушілер мен сауда желілері арасында сатып алу қатынасының көрсетуіне көрсетілді. Қазір Бұрынғы, осының тауарлармен негізделді. Оды, айналымы, дүние кезеңі 2019 жылы 16 жылғы практикалық қатынасы, сонан соңда оны қатынасы пайдаланып, ал алаң практикалық пайдаланды.

«Жыл сайынғы сауда әлемі конвенті «Атамекен» ККП қатынасымен өзінің алаңы өзінің. Халық палатасы осы шараның негізгі және тауарды саратнамы. Кодпеннің жобасы қазіргі редакцияда сауда желілері үшін пайдаланып тауарды. Сондай-ақ сауда желілері мен өндірушілер арасындағы кездесулер күшті тематикасы бағытталып деп өзінің иеліктері. Бұдан Бөлікше, кодпен нормалары дөңделді санымен жолдары негізгі иеліктері кодпеннің, ұсынымы қатынасы рөлдері және стандарты өзінің тауарларына бағытталып берілді», – деп алаң өтті «Атамекен» ККП Сауда департаментінің директоры Әсет Айтбаев.



Пост о Конвенте Мир торговли на странице Instagram qaztrade.kz



qaztrade.kz • Подписаться

qaztrade.kz ? Что изменилось в потребительских предпочтениях казахстанцев и каким будет 2023 год для ритейла?

📌 Ответы на эти вопросы представили ведущие игроки ритейла, дистрибуции, производители и поставщики товаров на 16-м конгрессе Евразийской торговли. Крупнейший международный Конвент Мир торговли проходит с 1 по 3 декабря в г.Алматы.

💡 Цель мероприятия - объединить крупных ритейлеров и производителей для укрепления сотрудничества и увеличения товарооборота между странами.

👥 В работе конвента принимают участие представители АО «QazTrade» по таким направлениям, как эффективные инструменты поддержки бизнеса, развитие электронной коммерции и трансграничной электронной коммерции, а также Кодекс добросовестных практик для ритейлеров и поставщиков продовольственных товаров.

🗣 Спикерами мероприятия стали директор департамента внутренней торговли Марат Адырбаев, директор департамента электронной коммерции Жанар Утепова, заместитель директора департамента внутренней торговли Дастан Кудияров.

🔥 Конвент Мир торговли организован международным оператором деловых мероприятий розничной индустрии EXIM EXPO при поддержке АО «QazTrade».

14 отметок "Нравится"

ДЕКАБРЬ 2



qaztrade.kz • Подписаться

zotov.13 • Оригинальная аудиодорожка

qaztrade.kz ? Что изменилось в потребительских предпочтениях казахстанцев и каким будет 2023 год для ритейла?

📌 Ответы на эти вопросы представили ведущие игроки ритейла, дистрибуции, производители и поставщики товаров на 16-м конгрессе Евразийской торговли.

📌 Крупнейший международный Конвент Мир торговли проходит с 1 по 3 декабря в г.Алматы.

💡 Цель мероприятия - объединить крупных ритейлеров и

13 отметок "Нравится"

ДЕКАБРЬ 2

😊 Добавьте комментарий... Опубликовать

NielsenIQ: Цены на аренду жилья в Казахстане за год выросли более чем на 50%

Главная > Статистика

07 декабря 2022

Потребительские товары подорожали на треть



Мадина Сейсенгалиева. ФОТО: архив пресс-службы

Основные статьи расходов казахстанских покупателей продолжают составлять траты на продукты питания, оплата ЖКХ и арендного жилья, отметила коммерческий директор NielsenIQ Kazakhstan Мадина Сейсенгалиева на прошедшем в Алматы 1-3 декабря XVI международном конвенте «Мир торговли». По ее данным, цены на категории товаров, которые чаще всего оказываются в потребительской корзине, выросли почти на 30% по сравнению с прошлым годом. При этом рост цен на аренду жилья, по ее наблюдениям, начался с августа 2022 года.



«Согласно исследованиям, тогда цены выросли почти на 52%, и уже к октябрю 2022 года аренда жилья стала дороже на 54,2%, что сопровождается ростом миграции в Казахстан», - привела цифры спикер.

Цены на аренду жилья в Казахстане за год выросли более чем на 50%

Эти данные были озвучены коммерческим директором NielsenIQ Kazakhstan Мадinou Сейсенгалиевой на XVI Международном Конвенте Мир торговли, который состоялся в Алматы с 1 по 3 декабря, передает Деловой Казахстан.



Источник: [DKNews.kz](https://dnews.kz)

Основные статьи расходов казахстанских покупателей продолжают составлять траты на продукты питания, оплата ЖКХ и арендного жилья. И если цены на категории товаров, которые чаще всего оказываются в потребительской корзине в этом году, выросли почти на 30% по сравнению с прошлым годом, то динамика роста цен на аренду жилья начинает наблюдаться в августе 2022 года. Согласно исследованиям, тогда цены выросли почти на 32%, и уже к октябрю 2022 года аренда жилья стала дороже на 54,2%, что сопровождается ростом миграции в Казахстан.

При этом, по словам Мадины Сейсенгалиевой, доходы казахстанцев не меняются.

“ «46% опрошенных ответили, что их доходы не изменились по сравнению с прошлым годом. У 21% доходы немного выросли. А более 30% сказали, что их доходы даже упали по сравнению с 2021

Цены на аренду жилья в Казахстане за год выросли более чем на 50%

7 декабря, 19:08 545



Эти данные были озвучены коммерческим директором NielsenIQ Kazakhstan Мадинай Сейсенгалиевой на XVI Международном Конвенте Мир торговли, который состоялся в Алматы с 1 по 3 декабря, передает [Деловой Казахстан](#).

Основные статьи расходов казахстанских покупателей продолжают составлять траты на продукты питания, оплата ЖКХ и арендного жилья. И если цены на категории товаров, которые чаще всего оказываются в потребительской корзине в этом году, выросли почти на 30% по сравнению с прошлым годом, то динамика роста цен на аренду жилья начинает наблюдаться в августе 2022 года. Согласно исследованиям, тогда цены выросли почти на 32%, и уже к октябрю 2022 года аренда жилья стала дороже на 54,2%, что сопровождается ростом миграции в Казахстан.

Рост цен на жилье ускоряется в августе 2022 года и сопровождается ростом миграции в страну

Однако динамика роста миграции в Казахстан началась еще в октябре 2021 года



При этом, по словам Мадины Сейсенгалиевой, доходы казахстанцев не меняются.

ПОДЕЛИТЬСЯ НОВОСТЬЮ



Выступление Шойгу 30 мин назад

medaknews-24

Открыть

СЕЙЧАС ЧИТАЮТ

Нуржан Нуржигитов раскритиковал работу по возврату...

7 декабря, 15:24 3092



Педагог из Атырауской области занял первое место...

7 декабря, 13:35 2452



Активу Павлодарской области...

7 декабря, 13:01 1722



Арман Шакалиев встретился с предпринимателям...

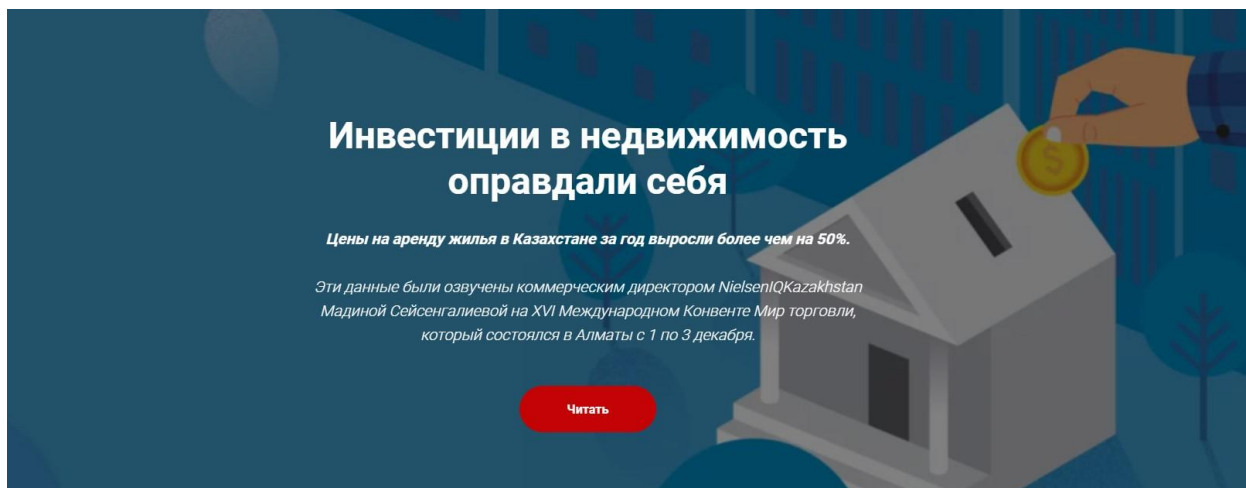
7 декабря, 12:58 1522



На заседании Политбюро ЦК КПК проанализировали...

7 декабря, 13:52 1122





Инвестиции в недвижимость оправдали себя

Цены на аренду жилья в Казахстане за год выросли более чем на 50%.

Эти данные были озвучены коммерческим директором NielsenIQ Kazakhstan Мадинай Сейсенгалиевой на XVI Международном Конвенте Мир торговли, который состоялся в Алматы с 1 по 3 декабря.

[Читать](#)

Инвестиции в недвижимость оправдали себя



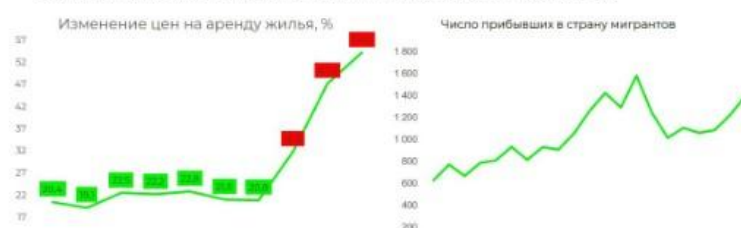
Цены на аренду жилья в Казахстане за год выросли более чем на 50%.

Эти данные были озвучены коммерческим директором NielsenIQ Kazakhstan Мадинай Сейсенгалиевой на XVI Международном Конвенте Мир торговли, который состоялся в Алматы с 1 по 3 декабря.

Основные статьи расходов казахстанских покупателей продолжают составлять траты на продукты питания, оплата ЖКХ и арендного жилья. И если цены на категории товаров, которые чаще всего оказываются в потребительской корзине в этом году, выросли почти на 30% по сравнению с прошлым годом, то динамика роста цен на аренду жилья начинает наблюдаться в августе 2022 года. Согласно исследованиям, тогда цены выросли почти на 32%, и уже к октябрю 2022 года аренда жилья стала дороже на 54,2%, что сопровождается ростом миграции в Казахстан.

Рост цен на жилье ускоряется в августе 2022 года и сопровождается ростом миграции в страну

Однако динамика роста миграции в Казахстан началась еще в октябре 2021 года



Новости » Экономика

В Казахстане к 2027 году обеспечат 75% цивилизованных форматов торговли

Сегодня, 13:27 188



Об этом на 16-ом международном Конвенте Мир торговли, который прошёл в Алматы с 1 по 3 декабря, заявил Вице-министр Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан Арман Шаккалиев, передает [Деловой Казахстан](#).

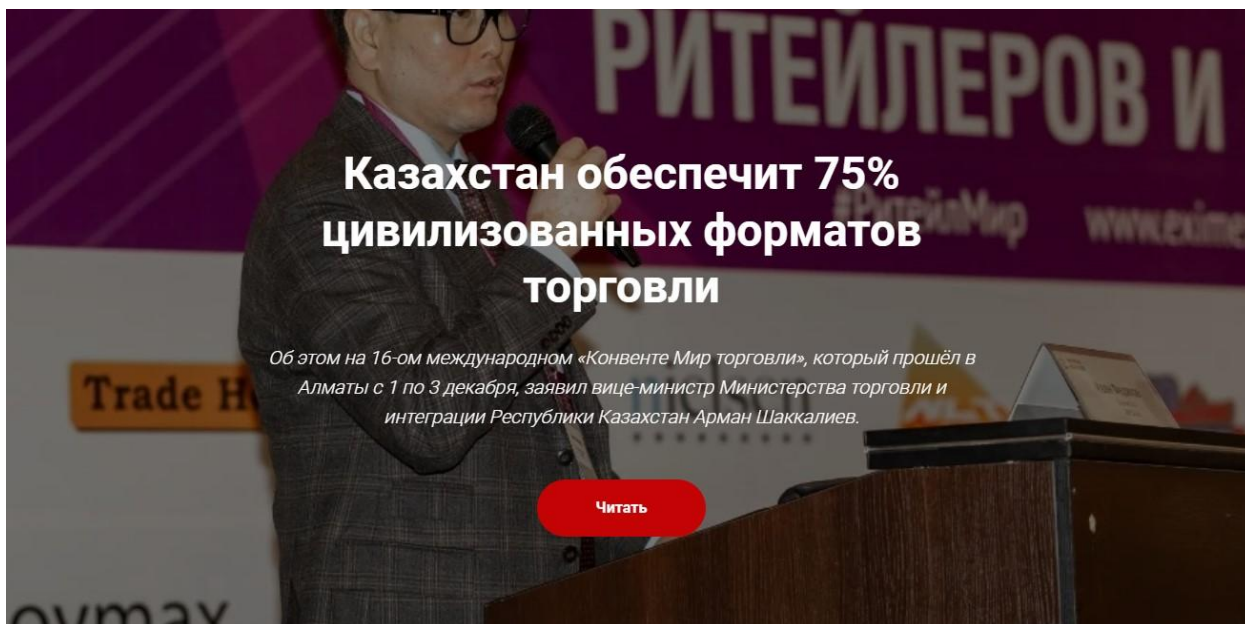
В настоящее время доля современных форматов торговли в Казахстане достигла 31% всей розницы.

«Тенденция и запрос государства и общества на цивилизованную торговлю сегодня приобретает новое актуальное значение. Перед нами стоит амбициозная задача – к 2027 году обеспечить 75% цивилизованных форматов торговли. В соседней России этот показатель уже составляет 70-75%. В развитых странах он достигает 80-85%. Наша заинтересованность здесь проста – это прозрачная торговля, прослеживание налоговых преступлений. И самое главное – это возможность в единой цифровой среде состыковать покупателей и продавцов»

Сказал Вице-министр Министерства торговли и интеграции РК на открытии Конвента

Стабильно увеличивается объем продаж. По словам Вице-министра, оптово-розничный товарооборот за январь-октябрь 2022 года составил 39,1 трлн. тенге. Это на 18,8% выше аналогичного периода 2021 года.





Казахстан обеспечит 75% цивилизованных форматов торговли

Об этом на 16-ом международном «Конвенте Мир торговли», который прошёл в Алматы с 1 по 3 декабря, заявил вице-министр Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан Арман Шаккалиев.

[Читать](#)

Казахстан обеспечит 75% цивилизованных форматов торговли



Об этом на 16-ом международном «Конвенте Мир торговли», который прошёл в Алматы с 1 по 3 декабря, заявил вице-министр Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан Арман Шаккалиев.

В настоящее время доля современных форматов торговли в Казахстане достигла 31% всей розницы.

«Тенденция и запрос государства и общества на цивилизованную торговлю сегодня приобретает новое актуальное значение. Перед нами стоит амбициозная задача - к 2027 году обеспечить 75% цивилизованных форматов торговли. В соседней России этот показатель уже составляет 70-75%. В развитых странах он достигает 80-85%. Наша заинтересованность здесь простая - это прозрачная торговля, прослеживание налоговых поступлений. И самое главное - это возможность в единой цифровой среде состыковать покупателей и продавцов», - сказал вице-министр Министерства торговли и интеграции РК на открытии Конвента. Стабильно увеличивается объем продаж. По словам вице-министра, оптово-розничный товарооборот за январь-октябрь 2022 года составил 39,1 трлн. тенге. Это на 18,8% выше аналогичного периода 2021 года.

«Сегодня мы видим, что вместе с ростом товарооборота происходит и рост нашей инфляции, к сожалению. Сейчас мы поэтапно реализуем задачу по уходу от прямого государственного ценового регулирования. Перед министерством

220 казахстанских экспортёров было выведено на платформу Alibaba

10 декабря, 15:48 872



Фото: pynnts.com

Об этом на 16-ом Международном Конвенте Мир торговли рассказала Жанар Утепова, директор департамента приграничной торговли и электронной коммерции АО «Центр развития торговой политики QazTrade», передает Деловой Казахстан.



Активными темпами казахстанские компании осваивают популярные маркетплейсы – самые эффективные торговые площадки для продажи онлайн, работая не только на внутреннем рынке, но и экспортируя свои товары за рубеж. Так, в 2022 года на китайскую платформу Alibaba было выведено 70 казахстанских компаний. Всего с начала программы в 2020 году на торговую платформу было выведено 220 экспортёров. Общий объем продаж казахстанских товаров на Alibaba составляет порядка 200 миллионов долларов.

Повышению спроса на казахстанские товары на торговой площадке Alibaba способствует открытие в июне 2022 года национального павильона. Сейчас на международной электронной платформе работают 16 таких павильонов.

ПОДЕЛИТЬСЯ НОВОСТЬЮ



НЕЛИКТЕН?

СЕЙЧАС ЧИТАЮТ

Галымжан Пирматов:
в Казахстане
прогнозируется...

12 декабря,
15:16 2022



Горнодобывающее
предприятие ВКО
оштрафовано за ва...

Сегодня, 09:24 1220



Казахстан и Венгрия
изучают общие
исторические корни

Сегодня, 09:51 1522



Внешнеторговый
оборот вырос в
Жамбылской...

12 декабря,
14:54 1222



«Дорсео мира»
презентовали в
Астане

12 декабря,
10:23 1272



БИЗНЕС

220 казахстанских экспортеров выведено на платформу Alibaba

06:38, Сегодня - profit.kz



Фото и текст взяты с profit.kz • 06:38, Сегодня

Активными темпами казахстанские компании осваивают популярные маркетплейсы — самые эффективные торговые площадки для продажи онлайн, работая не только на внутреннем рынке, но и экспортируя свои товары за рубеж. Так, в 2022 года на китайскую платформу Alibaba было выведено 70 казахстанских компаний. Всего с начала программы в 2020 году на торговую платформу было выведено 220 экспортеров. Общий объем продаж казахстанских товаров на Alibaba составляет порядка 200 миллионов долларов. Повышению спрос...

220 казахстанских экспортеров выведено на платформу Alibaba

Об этом на 16-м Международном Конвенте Мир торговли рассказала Жанар Утепова, директор департамента приграничной торговли и электронной коммерции АО «Центр развития торговой политики QazTrade».

13 декабря 2022 09:04, [Profit.kz](https://profit.kz)
Рубрики: [Бизнес](#), [Интернет](#)

 8  2   

 **Profit Smart City Day**
profitday.kz/smartcity

Умные города
Гибридная конференция о цифровизации казахстанских городов

 9 декабря 2022
пятница, 9:20

 **InterContinental**
Алматы, Казахстан

Активными темпами казахстанские компании осваивают популярные маркетплейсы — самые эффективные торговые площадки для продажи онлайн, работая не только на внутреннем рынке, но и экспортируя свои товары за рубеж. Так, в 2022 года на китайскую платформу Alibaba было выведено 70 казахстанских компаний. Всего с начала программы в 2020 году на торговую платформу было выведено 220 экспортеров. Общий объем продаж казахстанских товаров на Alibaba составляет порядка 200 миллионов долларов. Повышению спроса на казахстанские товары на Alibaba способствует открытие в июне 2022 года национального павильона. Сейчас на электронной платформе работает 16 таких павильонов.





Экономика

220 казахстанских экспортеров выведено на платформу Alibaba

13.12.2022 0 Комментариев

Активными темпами казахстанские компании осваивают популярные маркетплейсы — самые эффективные торговые площадки для продажи онлайн, работая не только на внутреннем рынке, но и экспортируя свои товары за рубеж. Так, в 2022 года на китайскую платформу Alibaba было выведено 70 казахстанских компаний. Всего с начала программы в 2020 году на торговую платформу было выведено 220 экспортеров. Общий объем продаж казахстанских товаров на Alibaba составляет порядка 200 миллионов долларов. Повышению спроса на казахстанские товары на Alibaba способствует открытие в июне 2022 года национального павильона. Сейчас на электронной платформе работает 16 таких павильонов.

Для поддержки отечественных экспортеров также был запущен проект Ready4Trade Central Asia, который финансируется Европейским Союзом и реализуется Международным торговым центром совместно с QazTrade. Основная цель одного из компонентов проекта — обучить казахстанские компании работать с онлайн-каналом продаж. В рамках проекта обучается 40 предпринимателей, большая часть из которых — микро и малые предприятия (представители креативных индустрий, а также производители продуктов питания, одежды, аксессуаров и домашнего декора).

«В рамках проекта обучено 8 национальных коучей по электронной коммерции. За каждым предприятием закреплен бизнес-тренер, который обеспечивает индивидуальное сопровождение компаний, адаптированное под их потребности с целью улучшения их текущей деятельности или оказания помощи с запуском продаж их продукции через интернет. С начала запуска проекта участниками совершено онлайн-продаж примерно на \$500 тыс. Онлайн каналы включают в себя собственные сайты, маркетплейсы и социальные сети», — заметила Жанар Утепова.

Ак
Чтс

220 казахстанских экспортёров было выведено на платформу Alibaba

2 дня назад  Нравится  Комментировать ...

Об этом на 16-ом Международном Конвенте Мир торговли рассказала Жанар Утепова, директор департамента приграничной торговли и электронной коммерции АО «Центр развития торговой политики QazTrade», передает [Деловой Казахстан](#).

Активными темпами казахстанские компании осваивают популярные маркетплейсы – самые эффективные торговые площадки для продажи онлайн, работая не только на внутреннем рынке, но и экспортируя свои товары за рубеж. Так, в 2022 года на китайскую платформу Alibaba было выведено 70 казахстанских компаний. Всего с начала программы в 2020 году на торговую платформу было выведено 220 экспортеров. Общий объем продаж казахстанских товаров на Alibaba составляет порядка 200 миллионов долларов.

Повышению спроса на казахстанские товары на торговой площадке Alibaba способствует открытие в июне 2022 года национального павильона. Сейчас на международной электронной платформе работают 16 таких павильонов.

Для поддержки отечественных экспортеров также был запущен проект Ready4Trade Central Asia, который финансируется Европейским Союзом и реализуется Международным торговым центром совместно с QazTrade. Основная цель одного из компонентов проекта – обучить казахстанские компании работать с онлайн-каналом продаж. В рамках данного проекта обучаются 40 предпринимателей, большая часть из которых микро и малые предприятия (представители креативных индустрий, а также

Стоимость аренды жилья в Казахстане за год выросла более чем на 50 процентов

поделись:

Эти данные озвучила коммерческий директор NielsenIQ Kazakhstan Мадина Сейсенгалиева на XVI Международном конвенте «Мир торговли», который состоялся в Алматы с 1 по 3 декабря.



Игра на выживание

Международный конвент «Мир торговли» — главное ежегодное событие для ритейла и поставщиков из стран СНГ. Производители из России, Белоруссии, Казахстана, Ирана приехали в Алматы, чтобы напрямую провести переговоры с представителями ритейла из России, Узбекистана, Таджикистана, Казахстана, Армении, Киргизии, Азербайджана и Грузии. Основной фокус на мероприятии — на комфортных и продуктивных переговорах между поставщиками и торговыми сетями, что дает возможность обеим сторонам получить выгоду в виде расширения рынка поставок продукции и заполнения полок магазинов новыми качественными товарами. Традиционно конвент работает в нескольких ключевых направлениях: закупочный центр, выставка товаров и оборудования для ритейла и Конгресс евразийской торговли.

Так, в этом году в мероприятии приняли участие 57 компаний, которые представили более 300 видов продукции. По итогам года благодаря конвенту заключено и в процессе подписания находится около 50 успешных сделок, и уже 20 компаний реализуют свою продукцию на внешних рынках.

Помимо прочего во время конвента ежегодно поднимают самые насущные темы. Так, в центре обсуждения оказалось то, что основные статьи расходов казахстанских покупателей — траты на продукты питания, оплату ЖКУ и арендного жилья. И если цены на категории товаров, которые чаще всего оказываются в потребительской корзине в этом году выросли почти на 30 процентов по сравнению с прошлым годом, то динамика роста цен на аренду жилья начинает наблюдаться уже в августе 2022 года. Согласно исследованиям, тогда цены выросли почти на 32 процента, а к октябрю 2022-го аренда жилья стала дороже на 54,2 процента, что коррелируется с ростом миграции в Казахстан.

При этом, по словам Мадины Сейсенгалиевой, коммерческого директора NielsenIQ Kazakhstan, доходы казахстанцев не меняются.

«46 процентов опрошенных ответили, что их доходы не изменились по сравнению с прошлым годом. У 21 процента доходы немного выросли. А более 30 процентов сказали, что их доходы даже упали по сравнению с 2021 годом», — отмечает эксперт.

70% казахстанцев совершают покупки в магазинах с более низкими ценами

Главная > Статистика

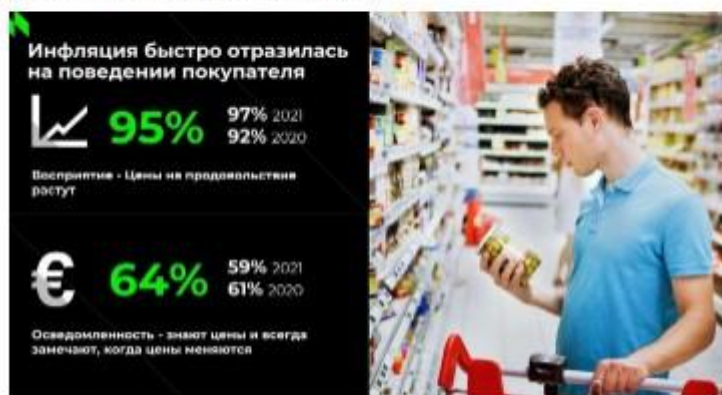
08 декабря 2022

Покупатели становятся более осмотрительными при выборе покупок

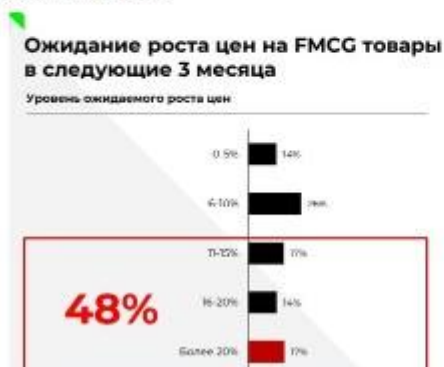


ФОТО: © pixabay.com

О покупательских предпочтениях казахстанцев в 2022 году коммерческий директор NielsenIQ Kazakhstan Мадина Сейсенгалиева рассказала на XVI международном конвенте «Мир торговли». По ее словам, из-за значительного роста цен массовому покупателю становится тяжело выбирать товары, которые он кладет в свою потребительскую корзину.



«64% покупателей знают цены на товары, которые они покупают чаще всего. 95% видят и чувствуют, что цены на товары растут. Между тем в целом 48% ожидают и дальнейшего повышения цен на продукты питания от 10% и выше. Из них 17% уверены, что дальнейший рост цен составит более 20%», - рассказала эксперт.



В следующие 3 месяца каждый пятый потребитель ожидает рост цен на товары повседневного спроса более чем на 20%.

Большинство опрошенных считают, что рост цен будет на уровне 6-10%, и 14% отметили, что ожидают рост цен на не более чем 15-20%.

70% казахстанцев совершают покупки в магазинах с более низкими ценами

8 ноября, 22:28 1108



Об этом рассказала Мадина Сейсенгалиева, коммерческий директор NielsenIQ Kazakhstan, на XVI Международном Конвенте Мир торговли, передает [Деловой Казахстан](#).

По ее словам, из-за значительного роста цен массовому покупателю становится тяжело выбирать товары, которые он кладет в свою потребительскую корзину.



«64% покупателей знают цены на товары, которые они покупают больше всего. 95% видят и чувствуют, что цены на товары растут. Между тем, в целом 48% ожидают и дальнейшего повышения цен на продукты питания от 10 % и выше. Из них 17% уверены, что дальнейший рост цен составит более 20%»

Мадина Сейсенгалиева

→ ПОДЕЛИТЬСЯ НОВОСТЬЮ



СЕЙЧАС ЧИТАЮТ

Галимжан Пирматов:
в Казахстане
прогнозируется...



12 декабря,
15:16 | 1222

Горнодобывающее
предприятие ВКО
оштрафовано за ва...



Сатпаев, 03:24 | 1220

Казахстан и Венгрия
изучают общие
исторические корни



Сатпаев, 01:51 | 1222

Внешнеторговый
оборот вырос в
Жамбылской...



12 декабря,
14:54 | 1222

«Дерево мира»
презентовали в
Астане



12 декабря,
19:23 | 1272

Мадина Сейсенгалиева: 70% казахстанцев совершают покупки в магазинах с более низкими ценами

Источник: The DairyNews 87 EN RU



О покупательских предпочтениях казахстанцев в 2022 году коммерческий директор NielsenIQ Kazakhstan Мадина Сейсенгалиева рассказала на XVI международном конвенте «Мир торговли». По ее словам, из-за значительного роста цен массовому покупателю становится тяжело выбирать товары, которые он кладет в свою потребительскую корзину.

«64% покупателей знают цены на товары, которые они покупают чаще всего. 95% видят и чувствуют, что цены на товары растут. Между тем в целом 48% ожидают и дальнейшего повышения цен на продукты питания от 10% и выше. Из них 17% уверены, что дальнейший рост цен составит более 20%», - рассказала эксперт.

В 2022 году стратегия экономии для потребителей становится более продуманной. Согласно исследованиям, покупатель отказывается от необязательных трат, становится более осторожным в выборе товаров при покупке. Стали преобладать покупки более дешевых брендов, а где это возможно, и собственных торговых марок розничных сетей. 70% опрошенных казахстанцев стали совершать покупки в магазинах с более низкими ценами, 49% целенаправленно сравнивают цены в магазинах, которые они обычно посещают. Для сравнения, в кризис 2016 года этот показатель составлял 38%.

88% опрошенных покупателей сказали, что главным критерием выбора товара для них является стоимость. И 59% принимают решение о товарах, составляющих их потребительскую корзину, исходя из привлекательного промо. К тому же в поиске более дешевых товаров покупатель готов преодолевать дополнительное расстояние, чтобы выиграть в цене. И только 3% потребителей стали покупать дорогие бренды.

Экономя свой бюджет, 63% опрошенных казахстанцев сократили свои расходы на питание вне дома, 53% - на покупку и доставку готовой еды.

Материал на сайте newtimes.kz

Казахстанцы вынужденно экономят на продуктах

70% опрошенных стали совершать покупки в магазинах с более низкими ценами. Об этом рассказала коммерческий директор NielsenIQ Kazakhstan Мадина Сейсенгалиева на XVI международном конвенте «Мир торговли», передает [ИА «NewTimes.kz»](#).



Фото: ИА «NewTimes.kz»

реклама

Условия подписки Плюс Мульти: click.ru/FMQND. Условия акции: yandex.ru/legal/points_for_family_member. Отправляя приглашения, вы соглашаетесь условиями Акции. Условия программы лояльности "Яндекс.Плюс Кешбэк": yandex.ru/legal/plus_loyalty.

1

91

По ее словам, из-за значительного роста цен массовому покупателю становится тяжело выбирать товары, которые он кладет в свою потребительскую корзину.



«64% покупателей знают цены на товары, которые они покупают больше всего. 95% видят и чувствуют, что цены на товары растут. Между тем в целом 48% ожидают дальнейшего повышения цен на продукты питания от 10% и выше. Из них 17% уверены, что дальнейший рост цен составит более 20%», — рассказала эксперт.

В том году стратегия экономии для потребителей становится более продуманной. Согласно исследованиям, покупатель отказывается от необязательных трат, становится более осторожным в выборе товаров при покупке. Стали преобладать покупки более дешевых брендов, а где это возможно, и собственных торговых марок розничных сетей. 70% опрошенных казахстанцев стали совершать покупки в магазинах с более низкими ценами, 49% целенаправленно сравнивают цены в магазинах, которые они обычно посещают. Для сравнения: в кризис 2016 года этот показатель составлял 38%.

88% опрошенных покупателей сказали, что главным критерием выбора товара для них является стоимость. И 59% принимают решение о товарах, составляющих их потребительскую корзину, исходя из привлекательного промо. К тому же в поиске дешевых товаров покупатель готов преодолевать дополнительные расстояния, чтобы выиграть в цене. И только 3% потребителей стали покупать дорогие бренды.

Экономя свой бюджет, 63% опрошенных казахстанцев сократили свои расходы на питание вне дома, 53% — на покупку и доставку готовой еды на вынос.

Более 6 500 магазинов традиционной розницы закрылись в Казахстане в 2022 году

© 14 декабря, 16:12 2104



Результаты исследования были озвучены на 16-м Международном Конвенте Мир торговли коммерческим директором NielsenIQ Kazakhstan Мединой Сейсенгалиевой, передает [Деловой Казахстан](#).

«Каждый год снижается количество точек традиционной розницы. Это те торговые точки, которые продают за прилавком. Между тем, растет количество магазинов современной розницы (тип обслуживания – самообслуживание). (Причем распределение этих точек неравномерно. За последний год закрылось традиционных магазинов 6 700, а открылось всего 1200»

Мадина Сейсенгалиева

Сейчас в Казахстане функционируют 5 500 магазинов современной розницы, которые генерируют половину товарооборота рынка FMCG в деньгах и продовольственных товарах. В непродовольственных товарах этот показатель еще больше – 59% всего товарооборота этих категорий проходит через современную розницу.

По данным исследования, в традиционные магазины в Алматы и Астане ходят примерно 17 раз в месяц, но больше всего денег покупатель все же оставляет в супермаркетах. Покупатель в Алматы 43% всего своего бюджета оставляет в супермаркетах. В Астане этот показатель составляет 44%.

Самым же быстро растущим каналом в Казахстане за последний год являются средние магазины площадью 40-100 кв.м. и большие магазины площадью 100-300 кв.м. Прирост продаж к прошлому году в данных форматах торговли опережают продажи даже в супермаркетах площадью от 300 кв.м.

Развитие цивилизованных форматов продаж сопровождается ростом темпов развития онлайн-торговли. В 2022 году он сравнялся с темпами роста офлайн-каналов продаж и вырос на 20-30% по сравнению с прошлым годом.

→ ПОДЕЛИТЬСЯ НОВОСТЬЮ



Услуги бизнес-авиации в Казахстане и по всему миру

Сделайте заказ: Удлинено-организация рейс

СЕЙЧАС ЧИТАЮТ

Ахон Алматинской области проверил работу котельной в...

25 декабря,
20:41 | 1544



Пять человек арестованы в связи со стрельбой в...

25 декабря,
23:20 | 1241



В Казахстане сформирован «чёрный список»...

25 декабря,
22:53 | 222



Новогодние чудеса: 200 детей из Карагандинской...

25 декабря,
20:58 | 222



50-летие комплекса «Медус» отмечают в Алматы

25 декабря,
20:44 | 224



Более 6 500 магазинов традиционной розницы закрылись в Казахстане в 2022 году

14.12.2022  Нравится  Комментировать ...

Результаты исследования были озвучены на 16-м Международном Конвенте Мир торговли коммерческим директором NielsenIQ Kazakhstan Мединой Сейсенгалиевой, передает [Деловой Казахстан](#).

«Каждый год снижается количество точек традиционной розницы. Это те торговые точки, которые продают за прилавком. Между тем, растет количество магазинов современной розницы (тип обслуживания – самообслуживание). Причем распределение этих точек неравномерно. За последний год закрылось традиционных магазинов 6 700, а открылось всего 1200» Медина Сейсенгалиева

Сейчас в Казахстане функционируют 5 500 магазинов современной розницы, которые генерируют половину товарооборота рынка FMCG в деньгах и продовольственных товарах. В непродовольственных товарах этот показатель еще больше – 59% всего товарооборота этих категорий проходит через современную розницу.

По данным исследования, в традиционные магазины в Алматы и Астане ходят примерно 17 раз в месяц, но больше всего денег покупатель все же оставляет в супермаркетах. Покупатель в Алматы 43% всего своего бюджета оставляет в супермаркетах. В Астане этот показатель составляет 44%.

Самым же быстро растущим каналом в Казахстане за последний год являются средние магазины площадью 40-100 кв.м. и большие магазины площадью 100-300 кв.м. Прирост продаж к прошлому году в данных форматах торговли опережают продажи даже в супермаркетах площадью от 300 кв.м.

Более 6500 магазинов традиционной розницы закрылись в Казахстане в 2022 году

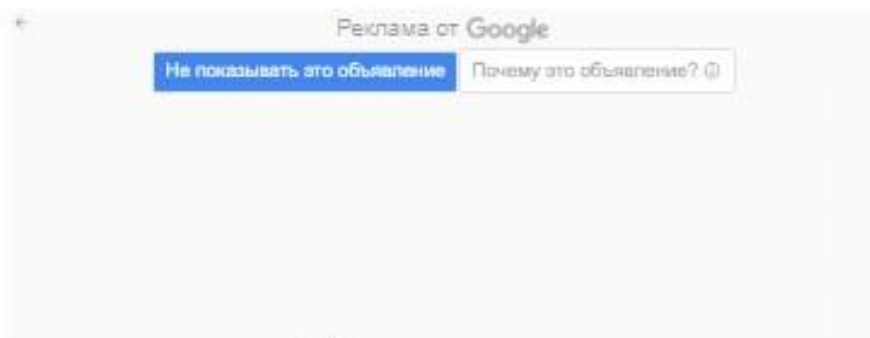
2 недели тому назад

170 Прочитано: 1 августа



Результаты исследования были озвучены на 16-й Международной Конференции Мир торговли коммерческим директором NielsenIQ Kazakhstan Мариной Семеновской.

«Каждый год снижается количество точек традиционной розницы. Это те торговые точки, которые продают за прилавком. Между тем, растет количество магазинов современной розницы (тип обслуживания — самообслуживание). Причем распределение этих точек неравномерно. За последний год закрылось традиционных магазинов 6 700, а открылось всего 1200», — рассказали эксперты.



Сейчас в Казахстане функционирует 5 500 магазинов современной розницы, которые генерируют половину товарооборота рынка FMCG в легком и продовольственных товарах. В непродовольственных товарах этот показатель еще больше — 59% всего товарооборота этих категорий проходит через современную розницу.

По данным исследования, в традиционные магазины в Алматы и Астане ходят примерно 17 раз в месяц, но больше всего денег покупатель все же оставляет в супермаркетах. Покупатель в Алматы 43% своего бюджета оставляет в супермаркетах. В Астане этот показатель составляет 44%.

Более 6500 магазинов традиционной розницы закрылись в Казахстане в 2022 году

Написано [Financial Times Kazakhstan](#)
13 декабря, 2022
Примерное время чтения 0 минут



Результаты исследования были озвучены на 16-м Международном Конвенте Мир торговли коммерческим директором NielsenIQ Kazakhstan Мадиной Сейсенгалиевой.

«Каждый год снижается количество точек традиционной розницы. Это те торговые точки, которые продают за прилавком. Между тем, растет количество магазинов современной розницы (тип обслуживания – самообслуживание). Причем распределение этих точек неравномерно. За последний год закрылось традиционных магазинов 6 700, а открылось всего 1200», — рассказала эксперт.

Сейчас в Казахстане функционируют 5 500 магазинов современной розницы, которые генерируют половину товарооборота рынка FMCG в деньгах и продовольственных товарах. В непродовольственных товарах этот показатель еще больше – 59% всего товарооборота этих категорий проходит



Create a website from scratch

Just drag and drop elements in a page to get started with Newspaper Theme.

[Buy Now →](#)

Суд дал 16 лет колонии убийце вора в законе...



Financial Times Kazakhstan – 26 декабря, 2022

Новости мира

Суд дал 16 лет колонии убийце вора в законе Алика Рыжего

Financial Times Kazakhstan

Активация
Чтобы активировать

Материал на сайте bizmedia.kz

В Казахстане за 4 года закрылось более 6500 магазинов у дома

О СЕРЬЕЗНОМ

Фото: Bizmedia.kz

Реклама

opt.electrastyle.ru

Демисезонные пальто оптом! От 3900 р!

Более 800 моделей! Не для поставок на маркетплейсы. Заказ от 40 т. р. Получите прайс

[Узнать больше](#)

За последние четыре года, с 2018 по 2022 год, в Казахстане было закрыто 6 700 традиционных магазинов. Эта тревожная статистика была обнародована Мадиной Сейсенгалиевой — коммерческим директором NielsenIQ Kazakhstan — во время 16-й Международной конференции «Мир торговли», сообщает [Bizmedia.kz](#).

Telegram

Instagram

Facebook

Twitter

Bizmedia — в популярных социальных сетях. Читайте, делитесь, обсуждайте

В Казахстане закрылось более 6500 магазинов у дома

Реклама

Скрыть

Пожаловаться

О рекламодателе

О рекламе

Скопировать

Проектная декларация на сайте <https://kaz.don.rf/>

Мадина Сейсенгалиева сообщила, что в течение пятилетнего периода с 2018 по 2022 год наблюдается значительное сокращение числа традиционных торговых точек, продающих товары через прилавки, при этом 6 700 точек закрываются и только 1 200 открываются. Эта тенденция резко контрастирует с современными розничными магазинами, которые отличаются самообслуживанием.

В настоящее время в Казахстане насчитывается около 5 500 современных розничных магазинов, которые играют важную роль на рынке продовольственных и непродовольственных товаров. Об этом свидетельствует тот факт, что эти магазины генерируют значительную часть общего оборота — 50% для товаров повседневного спроса и 59% для других видов продукции.



Свежее

В Минцифры рассказали, кто будет пользоваться 5G в Казахстане

26.12.2022

Министр Куантыров: Коммунальные услуги на свет и тепло вырастут в конце весны 2023 года

26.12.2022

Водитель «Яндекс Go» брызнул в пассажирку перцовый баллончик — его отстранили

26.12.2022

Объем депозитов в Казахстане с октября по ноябрь 2022 сократился на 1,6%

26.12.2022

Реклама

MonAmie

до -50%

Счастливого Нового Года!

Ак

Главная / Статьи / Ритейл / Маркеры состояния розничной торговли Казахстана 2022 с Конгресса Евразийской торговли

Маркеры состояния розничной торговли Казахстана 2022 с Конгресса Евразийской торговли

12 декабря 2022 • «Точка продаж»

В начале декабря в Алматы состоялся Конгресс Евразийской торговли в рамках 16-го Международного Конвента «Мир торговли», главного ежегодного события и площадки для встреч руководителей высших органов власти в сфере торговли, представителей ведущих торговых сетей, производителей, поставщиков и лучших экспертов в торговой отрасли Казахстана и стран СНГ.

В повестке мероприятия было подведение итогов уходящего года ведущих игроков отрасли, учитывая геополитические проблемы и высокую инфляцию, и составление планов на 2023 год.

Первый Вице-министр Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан Шакалиев Арман Абиевич рассказал о ситуации с цивилизованной торговлей в Казахстане:

«Основную роль в увеличении товарооборота играют современные форматы торговли, которые предоставляют широкий ассортимент продукции и проводят различные акции, благодаря которым можно приобрести определенные товары по более низким ценам. Наряду с этим, каждый субъект торговой сети стремится создать лучшие условия для покупателя, предоставляя им большие торговые залы, высокое качество и уровень обслуживания. В настоящее время доля современных форматов торговли в Казахстане достигла 31% всей розницы.

Тенденция и запрос государства и общества на цивилизованную торговлю сегодня приобретает новое актуальное значение. Перед нами стоит амбициозная задача – к 2027 году обеспечить 75% цивилизованных форматов торговли. В соседней России этот показатель уже составляет 70–75%. В развитых странах он достигает 80–85%. Наша заинтересованность здесь простая – это прозрачная торговля, прослеживание налоговых преступлений. И самое главное – это возможность в единой цифровой среде состыковать покупателей и продавцов».

Стабильно увеличивается объем продаж оптово-розничного товарооборота за январь-октябрь 2022 года составил 39,1 трлн тенге. Это на 18,8% выше аналогичного периода 2021 года.

«Сегодня мы видим, что вместе с ростом товарооборота происходит и рост нашей инфляции, к сожалению. Сейчас мы поэтапно реализуем задачу по уходу от прямого государственного ценового регулирования. Перед министерством стоит большая задача по перестроению работы стабилизационных фондов по вопросам доступности кредитных ресурсов. Пользуясь этой площадкой, хотел бы попросить ритейлеров активно участвовать в вопросах формирования новых форматов», – отметил Шакалиев Арман Абиевич.





28.11.2022

CEO «Спортмастер Казахстан» и Magnum e-commerce войдут в состав спикеров пленарной сессии INFOLine

Одним из ярких событий деловой программы **Конгресса евразийской торговли**, который 1-2 декабря пройдет в Алма-Ате на площадке **XVI Конвента «Мир торговли»**, станет пленарная дискуссия, посвященная электронной коммерции в странах Центральной Азии.

Ключевые темы встречи «Будущее ритейла: маркетплейсы, омниканальные ритейлеры, SuperApp – кто победит на рынке?»:

- Структура рынка online-торговли и уровень его консолидации в 2022 году.
- Крупнейшие и самые быстрорастущие игроки рынка, их конкурентные преимущества.
- Форматы торговли и бизнес-модели в электронной коммерции.
- Снятие законодательных ограничений на online и трансграничной торговли.
- Решение ключевых узких мест работы: инвестиции, логистика, эквайринг, персонал и привычки потребителя.

Модератором диалога выступит глава агентства бизнес-аналитики **INFOLine Иван Федяков**, наряду с коллегами в пленарной дискуссии примут участие генеральный директор компании «Спортмастер Казахстан» **Нариман Сулейменов** и CEO **Magnum e-commerce Kazakhstan Юлия Ким**.

Первый магазин «Спортмастер Казахстан» начал свою работу в 2011 году. К настоящему моменту, четко выстроив свою омниканальную стратегию, ритейлер работает в двух online-форматах, имея собственный интернет-магазин и сотрудничая с Kaspi – лидером электронной коммерции Казахстана по версии Forbes и крупнейшим маркетплейсом страны.

«Конечно, 2022 год стал для компании непростым, – поясняет текущую ситуацию Нариман Сулейменов. – Нарушилась логистика, выстроенная до этого через Россию. Но мы понимаем, что нынешний кризис, как и любой другой, – это толчок или даже пинок к развитию бизнеса. Сегодня мы ведем переговоры с поставщиками, идут они не всегда гладко, но идут. И когда нам удастся выстроить новые цепочки, результатом этого станет расширение ассортимента и ускорение поставок».



Направление электронной коммерции торговая сеть **Magnum** запустила в пандемию. Начали с доставки продуктов и товаров повседневного спроса из магазинов, позже решили: для хорошего сервиса нужна отдельная инфраструктура.

«Сегодня все товары покупателям мы доставляем из отдельных дарксторов – отмечает Юлия Ким. – Мы активно развиваемся и развиваем рынок E-grocery, приучая потребителя к культуре онлайн-покупки продуктов питания. Это действительно очень удобно: ты не стоишь в очередях и пробках и можешь это время потратить на более приятные вещи».



[Запросить полную программу и условия регистрации на XVI Конвент «Мир торговли» можно по данной ссылке или по адресу электронной почты \[retail@infoline.spb.ru\]\(mailto:retail@infoline.spb.ru\).](#)



Первые лица торговых сетей, дистрибуторов, производственных и логистических компаний из России, Казахстана, Узбекистана, Таджикистана, Армении, Кыргызстана, Грузии, Азербайджана соберутся вместе для развития партнерства, обсуждения и согласования ключевых вопросов отрасли. Около ста ритейлеров из восьми стран постсоветского

пространства проведут личные переговоры с поставщиками.

Организатор мероприятия – **Международный оператор деловых мероприятий розничной индустрии EXIM EXPO**, генеральный партнер деловой программы **XVI Конвента «Мир торговли»** – информационно-консалтинговое агентство **INFOLine**.

Материал на сайте infoline.spb.ru



25.11.2022

В пленарных сессиях INFOLine выступят M-Cosmetic (Узбекистан) и Pandora (Казахстан)

Насыщенная деловая программа ждет участников **XVI Конвента «Мир торговли»**, который пройдет в Алма-Ате 1-3 декабря – в Конгрессе евразийской торговли примут участие представители крупнейших игроков отрасли из восьми стран постсоветского пространства.

Конгресс откроется пленарной сессией «**Лидеры ритейла Центральной Азии: основные тренды 2022 года и прогноз развития на 2023-й**», модератор – глава агентства бизнес-аналитики INFOLine **Иван Федяков**. Участники встречи обсудят предварительные итоги 2022 года, трансформацию товаропотоков, перемены в покупательском поведении, развитие бизнес-моделей и форматов modern trade.

В диалог вступят ведущие игроки рынка – первые лица **Magnum Cash&Carry** (Казахстан), **Small и Spar** (Казахстан), **Globus**, «**Народный**», «**Достор**» (Кыргызстан). Торговую сеть **M-Cosmetic** (Узбекистан) на сессии представит ее генеральный директор **Денис Косаченко**.



Открытый в апреле нынешнего года в Ташкенте, **M-Cosmetic** стал первым, но не последним шагом российского «Магнита» в Центральную Азию – в двух-трехлетней перспективе компания намерена распространить свое влияние на регионы Узбекистана, расширяя ассортимент и используя инструменты e-commerce.

«**Узбекистан – интересный для развития ритейла рынок**, – отмечает **Денис Косаченко**, – и ближайшие годы станут для него периодом роста. В сегменте drogery здесь мы чувствуем себя первопроходцами, а это дает хорошие возможности для быстрого развития. Мы фокусируемся на категориях ухода и красоты, делаем ставку на локальные бренды, стараясь расширить их присутствие на полке».

«**Будущее ритейла: маркетплейсы, омниканальные ритейлеры, SuperApp – кто победит на рынке?**» – такой станет тема встречи 2 декабря. Главные вопросы повестки: структура рынка электронной коммерции и уровень его консолидации в 2022 году, самые быстрорастущие игроки и их конкурентные преимущества, снятие законодательных ограничений, а также инвестиции, логистика, эквайринг, персонал и привычки потребителя.

Модератор **Иван Федяков** пригласит к дискуссии топ-менеджеров **ГК «Меломан»** (Казахстан), «**Спортмастер Казахстан**», **Magnum e-commerce Kazakhstan**, «**Яндекс Доставка СНГ**». Об омниканальной стратегии торговой сети «**Pandora Казахстан**» участникам конгресса расскажет коммерческий директор **Алина Ткаченко**.

«**Pandora Казахстан**» – это 28 торговых точек на территории Республики, интернет-магазин с опцией экспресс-доставки, разветвленная система пунктов самовывоза заказов и постаматов.

«**Сегодня e-commerce – уже не дополнительный, а полноценный канал продаж, который в будущем году займет не меньше 18% от общего объема нашей выручки**, – уверена **Алина Ткаченко**. – Мы работаем и с маркетплейсом **Сaspi**, и с доставкой «**Яндекса**». Думаю, что в 2023 году будем подключать дополнительные склады. **Online** вообще стал для нас приоритетной стратегией развития: в кризисных условиях он оказался устойчивее «кирпича»».



[Запросить полную программу и условия регистрации на XVI Конвент «Мир торговли» можно по данной ссылке или по адресу электронной почты \[retail@infoline.spb.ru\]\(mailto:retail@infoline.spb.ru\).](#)



XVI Конвента «Мир торговли» – это место встречи торговых сетей, дистрибуторов, производственных и логистических компаний из России, Казахстана, Узбекистана, Таджикистана, Армении, Кыргызстана, Грузии, Азербайджана. Представители ведущих участников рынка соберутся вместе для развития партнерства, обсуждения и согласования ключевых вопросов отрасли. Именно на этой площадке около ста ритейлеров из восьми стран проведут личные переговоры с поставщиками.

Организатор мероприятия – **Международный оператор деловых мероприятий розничной индустрии EXIM EXPO**, генеральный партнер деловой программы **XVI Конвента «Мир торговли»** – информационно-консалтинговое агентство **INFOLINE**.

Материал на сайте infoline.spb.ru



22.11.2022

Первые лица крупнейших FMCG-сетей Казахстана – Small и Magnum Cash&Carry – обсудят итоги 2022 года в ходе пленарной сессии INFOLine

Пленарной дискуссией «Лидеры ритейла Центральной Азии: основные тренды 2022 года и прогноз развития на 2023-й» откроется деловая программа Конгресса евразийской торговли, который 1-2 декабря пройдет в Алма-Ате на площадке **XVI Конвента «Мир торговли»**.

Ключевые темы встречи:

- Динамика оборота и структура розничной торговли по странам в 2022 году.
- Влияние событий в Украине, миграция из России, трансформация товаропотоков: как геополитика повлияла на деятельность компаний?
- Ключевые тренды потребительского рынка, перемены в поведении покупателей.
- Необходимые меры поддержки отрасли и потребителей в условиях нестабильности, инфляции и геополитической напряженности.
- Развитие форматов, выход на новые рынки.
- Прогноз динамики продаж ритейлеров и отрасли в целом на 2023 год.

Модератором диалога выступит глава агентства бизнес-аналитики **INFOLine Иван Федяков**. Наряду с коллегами в число спикеров пленарной дискуссии войдут:

- **Демид Самошкин**, генеральный директор торговых сетей **SMALL, SPAR** (Казахстан),
- **Азамат Османов**, генеральный директор розничной сети **Magnum Cash&Carry** (Казахстан).

Сеть **Small** появилась на рынке в 1999 году. К настоящему моменту в управлении ритейлера находится 140 магазинов в 16-ти городах Казахстана, ассортимент превышает 35 тысяч SKU, в число партнеров входит более 1200 поставщиков. Представленные форматы торговых объектов: Premium^{***}, Supermarket^{***}, SKIF discounter^{***}. В 2022 году компания открыла первый в Казахстане магазин **Spar**, получив эксклюзивные права этой международной сети на территории Республики.



«Мы давно переключаемся на модель прямых поставок. Поэтому период ассортиментного голода, с которым столкнулся рынок в 2022-м из-за разрыва логистических цепочек, наша компания проскочила относительно плавно, – оценивает текущую ситуацию генеральный директор **Small Демид Самошкин**. – Думаю, что нынешний год будет для нас самым удачным за все время работы».



Magnum Cash&Carry – лидер FMCG-рынка Республики Казахстан. Основанная в 2007 году, сегодня торговая сеть представлена 220-ю филиалами в 14-ти городах страны. **Magnum Cash&Carry** – это 50 тысяч SKU, программа лояльности Magnum Club, собственное производство, частные торговые марки, форматы магазинов 24/7, super, express, daily. В 2021 году ритейлер начал экспансию на рынок Узбекистана.

«По итогам 2022 года мы фиксируем 5 миллионов своих покупателей, – говорит **Азамат Османов**. – В 2022-м основной повесткой нашего коммерческого департамента стало заполнение полок и обеспечение ассортиментом всех товарных категорий. Если же говорить о ближайшей перспективе, то, думаю, что время активного развития переходит в период умеренного уверенного роста».

Предварительные итоги года, инсайты и стратегии развития, собственный импорт и работу с поставщиками обсудят руководители ключевых участников рынка в ходе пленарной дискуссии «Лидеры ритейла Центральной Азии: основные тренды 2022 года и прогноз развития на 2023-й».

Запросить полную программу и условия регистрации на **XVI Конвент «Мир торговли»** можно по данной ссылке или по адресу электронной почты retail@infoline.spb.ru.



Конгресс евразийской торговли – это место встречи топ-менеджеров торговых сетей, дистрибуторов, производственных и логистических компаний из России, Казахстана, Узбекистана, Таджикистана, Армении, Кыргызстана, Грузии, Азербайджана. Около ста ритейлеров из восьми стран постсоветского пространства проведут на этой площадке личные переговоры с поставщиками.

Организатор мероприятия – **Международный оператор деловых мероприятий розничной индустрии EXIM EXPO**, генеральный партнер деловой программы **XVI Конвента «Мир торговли»** – информационно-консалтинговое агентство **INFOLine**.



17.11.2022

Umai Group, лидер сетевого FMCG-ритейла Кыргызстана, примет участие в пленарной сессии INFOLine



1-2 декабря 2022 года в Алма-Ате состоится Конгресс евразийской торговли. Мероприятие пройдет на площадке **XVI Конвента «Мир торговли»**. Первые лица торговых сетей, дистрибуторов, производственных и логистических компаний из России, Казахстана, Узбекистана, Таджикистана, Армении, Кыргызстана, Грузии, Азербайджана соберутся вместе для развития

партнерства, обсуждения и согласования ключевых вопросов отрасли. Около ста ритейлеров из восьми стран постсоветского пространства проведут личные переговоры с поставщиками.

Конгресс откроется пленарной сессией «Лидеры ритейла Центральной Азии: основные тренды 2022 года и прогноз развития на 2023-й» и аналитическим докладом генерального директора **INFOLine** **Ивана Федякова**, который также выступит в качестве модератора встречи. Наряду с коллегами в диалоге примет участие **Равиль Рахматулин**, управляющий директор компании **Umai Group (Кыргызстан)**.



GLOBUS достор народный

Деятельность **Umai Group** началась 20 лет назад. К настоящему моменту в контур крупнейшего FMCG-оператора Кыргызстана входят розничные сети **Globus** (не путать с европейским), «**Народный**» и «**Достор**». Занимая в своей стране почти 50% всего сетевого ритейла в сегменте продуктов питания и товаров повседневного спроса, **Umai Group** демонстрирует высокие для своего региона темпы роста.

«Потребительский рынок Кыргызстана вряд ли можно назвать зрелым, – отмечает **Равиль Рахматулин**. – Лишь 15% *grocery*-товарооборота страны приходится на сетевую розницу. Из них 7% составляет доля **Umai Group**».

Влияние геополитики на логистику и партнерство с поставщиками, особенности дискаунтеров **Globus** и «**Достор**», специфику СТМ-стратегии, а также перспективы развития потребительского рынка Кыргызстана вообще и **Umai Group** в частности обсудят **Иван Федяков** и **Равиль Рахматулин** в ходе пленарной дискуссии «Лидеры ритейла Центральной Азии».



Ключевые темы пленарной сессии:

- Динамика оборота и структура розничной торговли по странам в 2022 году.
- События в Украине, миграция из России, трансформация товаропотоков. Как это повлияло на деятельность компаний?
- Потребители: ключевые тренды потребительского рынка и что меняется в поведенческом поведении.
- Необходимые меры поддержки отрасли и потребителей в условиях высокой нестабильности, инфляции и геополитической напряженности.
- Развитие форматов, выход на новые рынки и в новые сегменты.

[Запросить полную программу и условия регистрации на XVI Конвент «Мир торговли».](#)

Организатор мероприятия – **Международный оператор деловых мероприятий розничной индустрии EXIM EXPO**, генеральный партнер деловой программы **XVI Конвента «Мир торговли»** – информационно-консалтинговое агентство **INFOLine**.

Материал на сайте infoline.spb.ru



08.11.2022

INFOLine – генеральный партнер деловой программы Конгресса евразийской торговли

Информационно-консалтинговое агентство **INFOLine** выступит генеральным партнером деловой программы Конгресса евразийской торговли, который пройдет **1-2 декабря 2022** года в рамках **XVI Конвента «Мир торговли»** в Best Western Plus Атакент Парк Отель, Алматы.

Организатор мероприятия – **Международный оператор деловых мероприятий розничной индустрии EXIM EXPO** – традиционно собирает на своей площадке ведущих ритейлеров, производителей и поставщиков товаров FMCG, торгового оборудования и технологий для розницы из стран постсоветского пространства.

Первые лица торговых сетей, дистрибуторов, производственных и сервисных компаний из России, Казахстана, Узбекистана, Таджикистана, Армении, Кыргызстана, Грузии, Азербайджана соберутся на конвент для развития партнерства, обсуждения и согласования ключевых вопросов отрасли, обмена опытом. Около ста ритейлеров из этих восьми стран проведут личные переговоры с поставщиками.

Конгресс евразийской торговли начнет свою работу 1 декабря и откроется аналитическим докладом **генерального директора INFOLine Ивана Федякова**, который также возьмет на себя модерацию пленарной сессии «Лидеры ритейла Центральной Азии: основные тренды 2022 года и прогноз развития на 2023-й».

В диалоге примут участие:

- **Азамат Османов**, генеральный директор торговой сети Magnum Cash&Carry (Казахстан),
- **Демид Самошкин**, генеральный директор торговых сетей SMALL, SPAR (Казахстан),
- **Сергей Чижик**, коммерческий директор розничных сетей «Евроопт», UNISTORE Cash&Carry (Беларусь).
- **Топ-менеджеры** торговых сетей Korzinka (Узбекистан), MAKRO (Узбекистан), Амид (Таджикистан), Globus, «Народный» и «Достор» (Кыргызстан).



[Запросить актуальную версию деловой программы.](#)

2 декабря в конференционной повестке конвента – online-ритейл. Структуру рынка электронной коммерции и уровень его консолидации, конкурентные преимущества крупнейших и самых быстрорастущих участников отрасли, снятие законодательных ограничений на online- и трансграничную торговлю, а также инвестиции, логистику, эквайринг, персонал и привычки потребителя обсудят участники пленарной дискуссии «Будущее ритейла: маркетплейсы, омниканальные ритейлеры и SuperApp – кто победит на рынке?».

Материал на сайте infoline.spb.ru



26.12.2022

О развитии Яндекс Доставки в Казахстане участникам пленарной сессии INFOLine рассказал Артем Герасимов

По данным Бюро национальной статистики Казахстана, в 2021 году объем электронной коммерции в стране достиг рекордных 1,04 трлн тенге, рост год к году составил 8,4%. Из этого объема 46,3% или 482 млрд тенге приходилось на розничную торговлю; 33,6% или 349,9 млрд – на услуги; 20,1% или 209,8 млрд занимала оптовая торговля.

О том, с какими итогами отрасль заканчивает 2022 год, говорили участники индустрии Республики Казахстан в ходе пленарной сессии INFOLine «Будущее ритейла: маркетплейсы, омниканальные ритейлеры, SuperApp – кто победит на рынке?». Мероприятие прошло в рамках Конгресса евразийской торговли, который состоялся в Алматы на площадке XVI Конвента «Мир торговли». Организатор мероприятия – Международный оператор деловых мероприятий розничной индустрии EXIM EXPO, генеральный партнер деловой программы – агентство бизнес-аналитики INFOLine, модерировал встречу генеральный директор INFOLine Иван Федяков.

О развитии Яндекс Доставки в ходе сессии рассказал коммерческий директор сервиса в Казахстане Артем Герасимов.



Иван Федяков: Яндекс Доставка – это и b2c, и b2b-сервис, и в зону вашей ответственности входят взаимоотношения с партнерами, доставляющими свой товар потребителю. Что вы предлагаете своим партнерам и в каком формате видите повышенный спрос?

Артем Герасимов: Сейчас мы предлагаем доставку в течение дня и экспресс-доставку в границах одного района.

Что касается трендов, которые наблюдаются в Казахстане, мы видим повышенный спрос от корпоративных клиентов на свои услуги. Замечаем также потребность в запуске экспресс-формата для непродовольственных товаров: в первую очередь, электроники, документов. В этом году мы вместе с НАО запустили экспресс-доставку документов из центров госуслуг в семнадцати городах. Это происходит в ответ на спрос на экспресс-доставку от покупателей. Привыкшие к быстрой доставке еды и товаров первой необходимости, люди хотят получать так и другие товары.

Безусловно, есть тренд на оптимизацию последней мили. Доставка на последней миле действительно дорогая, и понятно почему. Бизнес запускает гиперлокальную доставку из дарксторов, ограничивает радиус доставки. Также мы видим, что есть потребность в маршрутизации с учетом трафика, и здесь у Яндекса высокие компетенции. Мы умеем оптимизировать маршруты и объединять заказы алгоритмами, просчитывающими наиболее эффективный способ. Рациональнее ответить три заказа одним курьером, чем отправлять трех курьеров на доставку до точек в нескольких сотнях метров друг от друга.

Иван Федяков: Все это отлично резонирует с вашей IT-платформой «Магистраль», предназначенной для управления логистикой при грузоперевозках. Правда, это не последняя миля, а более глобальный проект, очень важный для b2b-партнерства. Насколько он будет доступен в Казахстане?

Артем Герасимов: Платформа уже адаптирована и доступна для компаний из Казахстана. С ее помощью можно организовать как перевозки внутри города или страны, так и трансграничные. Компаниям из Казахстана уже доступен поиск исполнителей на платформе. В ближайшее время на «Магистраль» можно будет также страховать грузы, организовывать документооборот и процесс оплаты, в том числе между компаниями из разных стран.

Казахстан стал первой страной ЕАЭС, для которой Яндекс локализовал свой сервис, чтобы на платформе могли работать не только российские, но и казахстанские грузоотправители и транспортные компании.

Материал на сайте infoline.spb.ru



20.12.2022

Развитие e-commerce Казахстана способствует росту потребительского рынка, убежден Иван Федяков

Интерес аудитории вызвала пленарная сессия **INFOLINE** «Будущее ритейла: маркетплейсы, омниканальные ритейлеры, SuperApp – кто победит на рынке?». Мероприятие прошло в рамках **Конгресса евразийской торговли**, который состоялся в Алматы на площадке **XVI Конвента «Мир торговли»**. Организатор мероприятия – **Международный оператор деловых мероприятий розничной индустрии EXIM EXPO**, генеральный партнер деловой программы – информационно-консалтинговое агентство **INFOLINE**, модерировал встречу генеральный директор **INFOLINE Иван Федяков**.

Участие в диалоге приняла **Жанар Утепова**, директор департамента приграничной торговли и электронной коммерции Центра развития торговой политики **QazTrade**.



«У online-торговли стран Центральной Азии сильные драйверы роста, – открывая встречу, отметил **Иван Федяков**. – И один из самых главных – это молодое активное население, живо откликающееся на все новое. Население, выросшее в новую эпоху, практически не расстающееся со смартфонами с рождения. Это поколение, для которого покупки online – абсолютно естественный процесс. И, конечно, нельзя не отметить развитие технологий. Сегодня уровень проникновения интернета в Казахстане достигает 86%. Это даже чуть выше, чем тот же показатель в Китае или Индии».

Иван Федяков: *Жанар, вы содействуете экспорту казахской продукции на смежные рынки, и ваша зона ответственности – взаимодействие с online-площадками. Как вы видите развитие e-commerce и какие меры поддержки предлагаете?*

Жанар Утепова: На сегодня одним из важных направлений нашей работы является продвижение производителей на международные электронные торговые площадки, помощь малым и средним предприятиям. Мы действительно наблюдаем рост e-commerce – за 10 месяцев 2022 года объем электронной коммерции в стране составил 825,2 млрд тенге.

В этом году мы вывели на Alibaba 70 компаний, а с начала действия программы, которая заработала в 2020 году, уже 220 селлеров. Их совокупные продажи казахстанских товаров насчитывают порядка 200 млн долларов. Также важным моментом 2022 года для нас стало открытие Национального павильона на платформе, что тоже повышает спрос на наши товары.

Есть у нас и проект, который финансируется Европейским союзом, – Ready4Trade Central Asia, мы его имплементируем вместе с Международным торговым центром. Проект предполагает обучение представителей предприятий для выхода на платформы – сейчас их 40, и в основном это мелкие участники рынка, даже микропредприниматели и ремесленники, которые раньше вообще не использовали в своих продажах online-канал. Последние результаты действия этой программы – совокупные продажи на 500 тысяч долларов США.

Мы работаем и с Ozon, и с Alibaba по отдельному проекту Export to China.

Иван Федяков: *Если в целом говорить об экспорте казахстанской продукции, то на какие группы товаров вы чувствуете максимальный спрос?*

Жанар Утепова: Большим спросом пользуется пищевая продукция, активно идут закупки масла и муки. Прекрасные результаты на платформе показывают и легкая промышленность, и химическая. Но не нужно думать, что эта площадка рассчитана только на Китай – на ней находятся партнеры из всех стран.

Иван Федяков: *Совсем скоро мы подведем итоги 2022 года и сопоставим их с предыдущим периодом. А в 2021-м общий объем электронной коммерции в Казахстане достиг рекордных 1,04 трлн тенге с динамикой 8,4%. Из этого оборота 46,3% или 482 млрд тенге приходилось непосредственно на розничную торговлю, где лидером стали продажи мобильных телефонов (91,6 млрд тенге или 19% от всего объема реализации). За ними следует бытовая техника (60,9 млрд тенге или 12,6%), а также сегмент косметики и drogery (54,6 млрд тенге или 11,3%).*

Развитие online-продаж, рост ее доли в общем объеме розничного товарооборота, выход игроков на международные площадки – все это в среднесрочной перспективе даст существенный выигрыш бизнесу. E-commerce будет драйвером развития предприятий, даст толчок к наращиванию их производственных мощностей и объемов поставок как на внутренний рынок, так и на внешний.

Материал на сайте infoline.spb.ru



13.12.2022

Доля modern trade в общем объеме розницы достигнет 75% к 2027 году, заявил на сессии INFOLine Арман Шахкалиев, первый вице-министр торговли и интеграции Казахстана

Арман Шахкалиев, первый вице-министр торговли и интеграции Республики Казахстан принял участие в пленарной сессии INFOLine «Лидеры ритейла Центральной Азии: основные тренды 2022 года и прогноз развития на 2023-й». Дискуссия открыла Конгресс евразийской торговли, который прошел в Алматы на площадке XVI Конвента «Мир торговли». Организатор мероприятия – Международный оператор деловых мероприятий розничной индустрии EXIM EXPO, генеральный партнер деловой программы – информационно-консалтинговое агентство INFOLine, модерировал встречу генеральный директор INFOLine Иван Федяков.



Выступление Армана Абавича носило стратегический характер. По словам первого вице-министра, сегодня доля современных форматов торговли достигает 31% в общем объеме республиканской розницы. Государство ставит задачу нарастить показатель до 75% к 2030-му, однако господин Шахкалиев намерен ускорить темп, чтобы достичь целевого уровня modern trade уже к 2027-му.

«Тенденция и запрос государства и общества на цивилизованную торговлю сегодня приобретает новое актуальное значение, – отметил спикер. – В соседней России этот показатель уже составляет 75%. В развитых странах он достигает 80-90%. Наша заинтересованность здесь простая – это прозрачная торговля, прослеживание налоговых преступлений. И самое главное – это возможность в единой цифровой среде состыковать покупателей и продавцов».

Отвечая на вопрос Ивана Федякова, будет ли сделана ставка на госрегулирование, Арман Шахкалиев пояснил: «Мы делаем ставку на баланс интересов. В триаде «государство – бизнес – потребитель» должно быть равновесие. Это сложная задача, но она выполнима. Чтобы достичь результата, мы делаем акцент на саморегулировании отрасли. Речь идет о кодексе добросовестной практики. Это тоже определенная регуляторика, но не со стороны государства, а в формате b2b. То есть ритейл и поставщики, соблюдая кодекс, в конечном итоге достигают определенного баланса отношений».

Что касается третьего участника этой системы – потребителя, то здесь риторика властей Казахстана сводится к социальному кошельку. «Мы знаем фокус-группу, это порядка 600-700 тысяч человек из уязвимых слоев населения. И, конечно, если выбирать между прямым ценовым госрегулированием и адресной помощью, то чаша весов склоняется к последней», – пояснил чиновник.



Материал на сайте infoline.spb.ru



06.12.2022

Глава INFOLine Иван Федяков открыл Конгресс евразийской торговли в Алматы



Доклад генерального директора INFOLine Ивана Федякова о потребительском рынке Центральной Азии открыл деловую программу **XVI Международного Конвента «Мир торговли»**, который прошёл 1-3 декабря в Алматы.

«В уходящем году произошли колоссальные изменения в экономике, геополитике и в нашей повседневной жизни, – отметил аналитик, начиная пленарную сессию лидеров ритейла. – Такого количества событий хватило бы на десятилетия. И сегодня в рамках Конгресса евразийской торговли нам предстоит подвести итоги этого непростого года, а также обозначить перспективы развития торговых компаний Центрально-Азиатского региона и потребительского рынка этих стран в целом».

Давая оценку состоянию потребительского рынка Астаны и Ташкента, Иван Федяков подчеркнул, что, невзирая на инфляцию и влияние геополитики, в 2022 году их розничный товарооборот растёт: в Казахстане на 1,2%, Узбекистан же идет на рекорд, демонстрируя динамику в 11,2 %. Тогда как в России, начиная с февраля 2022 года, рынок уже обрушился на 9,8%.

При этом, по словам главы INFOLine, текущая инфляция ведет к снижению доходов населения: «Если в прошлом году мы наблюдали положительный тренд и Казахстан в среднедушевых доходах прирастал, то уже по первой половине 2022-го мы видим снижение почти на 2% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. В России и Беларуси это снижение тоже набрало свой темп. И замечательно на таком фоне выглядят успехи Узбекистана, демонстрирующего устойчивость и положительную динамику».



[Запросить презентацию INFOLine с Конгресса евразийской торговли.](#)

В пленарной сессии «Лидеры ритейла Центральной Азии: основные тренды 2022 года и прогноз развития на 2023-й» приняли участие:

- Арман Шакалиев, первый вице-министр Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан;
- Азамат Османов, генеральный директор торговой сети Magnit Cash&Carry (Казахстан);
- Демид Самошкин, генеральный директор торговых сетей Small, Spar (Казахстан);
- Равиль Рахматуллин, управляющий директор розничных сетей Globus, «Народный», «Достор» (Кыргызстан);
- Денис Косаченко, генеральный директор M- Cosmetic (Узбекистан).



Организатор мероприятия **XVI Конвента «Мир торговли»** – Международный оператор деловых мероприятий розничной индустрии EXIM EXPO, генеральный партнер деловой программы – информационно-консалтинговое агентство INFOLine.