



ОТЧЕТ О ПУБЛИКАЦИЯХ В СМИ

17-го Международного Конвента Мир торговли в Алматы

Всего 33 публикации

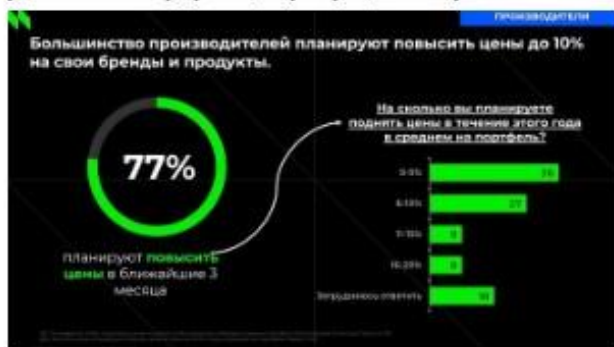
77% казахстанских производителей намерены повысить цены на товары

Экономика в бизнесе > Бизнес

28 апреля 2022

При этом большинство производителей также планируют запуск новых продуктов в премиум-сегменте

Данные о намерениях производителей были озвучены компанией NielsenIQ Kazakhstan на 17-м международном конгрессе «Мир торговли», который проходит 27-29 апреля в Алматы.



По словам коммерческого директора компании Мадины Сейсенгалмиевой, большинство опрошенных производителей хотят повысить цены на свои бренды и продукты до 10%. При этом 48% опрошенных казахстанских покупателей уже ждут повышения цен в ближайшие месяцы, каждый пятый покупатель ожидает роста цен на товары повседневного спроса более чем на 20% в следующие 3 месяца.

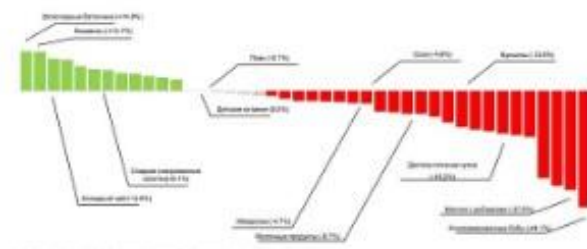


Годовой уровень инфляции в Казахстане в декабре 2022 года вырос до 20,3% - самого высокого уровня с сентября 2016 года.

По словам Мадины Сейсенгалмиевой, большая часть продовольственных категорий товаров показывает падение объемов продаж. Только 12 категорий растут по сравнению с прошлым годом. Самыми быстрорастущими категориями являются шоколадные батончики (+14,8%) и блинчики (+14,7%). Больше всего упали продажи подушечек – на 23,5% и салфеток – на 25,2% по сравнению с прошлым годом.

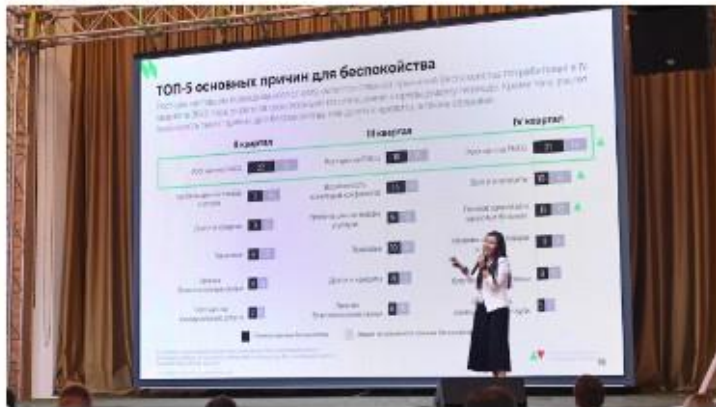
Большая часть продовольственных категорий показывает падение объемов продаж

Только 12 категорий растут по сравнению с прошлым годом



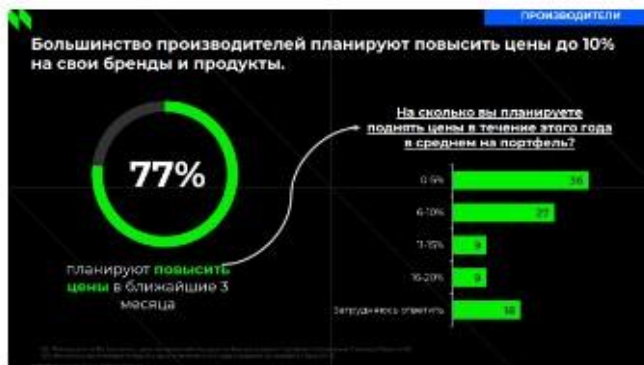
Инфляция в Казахстане наступает: 77% производителей готовы повысить цены

29 апреля, 12:29 | 6939



77% производителей планируют повышать цены на товары в ближайшие три месяца, передает DkNews.kz.

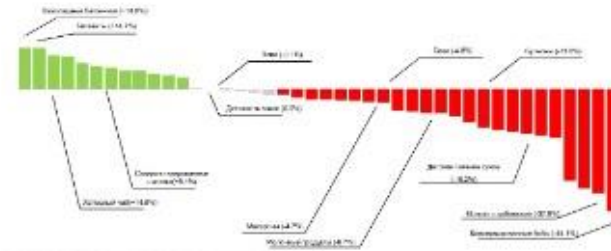
Эти данные были озвучены компанией NielsenIQ Kazakhstan на 17-ом Международном Конвенсте Мир торговли, который проходит 27-29 апреля в Алматы.



По словам коммерческого директора компании Мадины Сейсенгалиевой, большинство опрошенных производителей хотят повысить цены на свои бренды и продукты до 10%. При этом 48% опрошенных казахстанских покупателей уже ждут повышения цен в ближайшие месяцы, каждый пятый покупатель ожидает роста цен на товары повседневного спроса более чем на 20% в следующие 3 месяца.

Большая часть продовольственных категорий показывает падение объемов продаж

Только 12 категорий растут по сравнению с прошлым годом



Годовой уровень инфляции в Казахстане в декабре 2022 года вырос до 20,3% - самого высокого уровня с сентября 2016 года.

По словам Мадины Сейсенгалиевой, большая часть продовольственных категорий товаров показывает падение объемов продаж. Только 12 категорий растут по сравнению с прошлым годом. Самыми быстрорастущими категориями являются шоколадные батончики (+14,8%) и бисквиты (+14,7%). Больше всего упали продажи подгузников – на 23,5%, и

ПОДЕЛИТЬСЯ НОВОСТЬЮ

Facebook | Telegram | WhatsApp | Email | Print

Маджонг Кваест

Единороги Чибис Одевалки

СЕЙЧАС ЧИТАЮТ

- Фестиваль корейского кино в Алматы и Таразе
- Казахстан и Франция: новый этап...
- Соглашение о защите авторских прав в СНГ...
- Депутат Казахстана участвует в работе Группы женщин...
- Что ждать от reshuffle Федеральной...

Яндекс Доставка запускает новый тариф для бизнеса в Казахстане

20 апреля, 12:16 @ 7187



Казахстанцы смогут получать больше товаров в день покупки. Яндекс Доставка предложила новый тариф для бизнеса – доставку в течение дня.

Такая доставка выполняется в течение нескольких часов и подходит для товаров, которые обычно не требуются срочно, например, одежды, электроники, мебели. Доставка в течение дня позволяет компаниям снизить логистические издержки на последней миле за счет объединения заказов для одного района и оптимальных маршрутов, обеспечивающих скорость и своевременность доставки. Уровень сервиса для клиента при этом остается высоким, ведь доставка осуществляется в день покупки.

О новой опции для корпоративных клиентов рассказал Алишер Тунгушбаев – руководитель Яндекс Доставки в Казахстане – на Конгрессе Евразийской торговли в рамках 17-го международного Конвента Мир Торговли Казахстан.

“Нашим партнерам нужны разные форматы доставки, потому что экспресс-доставка – по требованию – мы добавили доставку в течение дня и продолжаем исследовать рынок, чтобы сделать свой продукт еще удобнее для казахстанских предпринимателей”

Алишер Тунгушбаев

С помощью сервиса можно заказывать доставку как легковыми, так и грузовыми автомобилями, которые удобны на запланированных маршрутах, например, для снабжения дарксторов, доставки до постаматов или магазинов. Грузовые автомобили доступны уже в пяти городах: Астане, Алматы, Шымкенте, Актобе и Караганде.



ПОДЕЛИТЬСЯ НОВОСТЬЮ



СЕЙЧАС ЧИТАЮТ



Дефицит бюджета Казахстана превысит 4%: что ждет экономику?

4 мая, 21:52 | 1574



Дефицит бюджета Казахстана по прогнозу превысит 4% в 2023 году.

Такой прогноз дал генеральный директор агентства INFOLine Иван Федяков на 17-м Международном Конвенте Мир торговли.

«В России с обычно профицитным бюджетом в 2022 году был зафиксирован довольно серьезный дефицит, составивший 2,3% от валового национального продукта. В Казахстане этот показатель оказался еще выше – почти 5%. Согласно прогнозам экономистов, на 2023 год в России дефицит бюджета сохранится на уровне 2%, в Казахстане же по ожиданиям он составит свыше 4%»

Иван Федяков

Вследствие этого, по словам Ивана Федякова, рассчитывать, что государство будет активно помогать потребителю или тем более бизнесу абсолютно точно не стоит. У государства денег становится все меньше, а расходы превышают доходы.

Финансовые власти России и Казахстана продолжают бороться с вставшими перед ними вызовами. Если в России после резкого роста процентных ставок наблюдается их снижение, то в Казахстане в 2023 году процентная ставка Центрального банка стала максимальной за всю современную историю страны и составила 16,75%.

«Экономическую активность хозяйствующих субъектов Казахстана в ближайшее время наблюдать не придется. Тут назревает проблема. Поэтому финансовыми властями должны быть приняты непростые решения, иначе мы увидим резкую остановку инвестиционной деятельности бизнеса, и новых проектов в стране не появится»

Иван Федяков

Несмотря на это, по статистике агентства, розничный товароборот в Казахстане вырос на 2%, а вот снижение реальных доходов населения в Республике за тот же период превысило 13%.

ПОДЕЛИТЬСЯ НОВОСТЬЮ



WindFree
Удобный контроль
Управление климатом
в нескольких помещениях

WindFree — прохлада без ветра

Самолет Казахстан

СЕЙЧАС ЧИТАЮТ

На огороде
«Кара-инда - Беллаш-
Бурзайтала»...

4 мая, 17:34 | 2449

Нашли и четвертый
раз заказывают
наряды в...

4 мая, 16:50 | 2451

Количество новых
местных
предприятий...

4 мая, 15:01 | 2449

Почтовый сектор
Китая
предемонстрировал...

4 мая, 15:00 | 2449

Более 350
невозвращенных человек и
иногда нуждаются в...

4 мая, 10:01 | 2442

Конвент Мир торговли

Сегодня, 15:57 190



В Алматы прошел 17-й Международный Конвент Мир торговли – событие, ставшее традиционным в календаре ритейл-отрасли и ежегодно вносящее важный вклад в развитие индустрии в целом. Форум был организован международным оператором деловых мероприятий розничной индустрии EXIM EXPO (ТОО ВВСГ Kazakhstan) и проходит при поддержке НПП РК Атанекен, Торгово-промышленных палат разных стран, отраслевых ассоциаций и объединений.

В этом году в его работе участвовало более 250 игроков рынка. В том числе производители из Казахстана, России, Италии, Грузии и Ирана. В переговорах в формате офлайн и онлайн участвовали представители торговых сетей и дистрибьюторов из Казахстана, Беларуси, Узбекистана, Армении, Азербайджана, Таджикистана, Кыргызстана и Грузии. Эксперты обсуждали текущее состояние ритейла, анализировали динамику рынка и описывали перспективы для будущего. Участники также рассмотрели современные технологии и методы, которые помогут оптимизации бизнес-процессов и повышения конкурентоспособности.

Как отмечали участники форума, полученные здесь знания помогают поставщикам, дистрибьюторам и представителям торговых сетей разрабатывать эффективные бизнес-стратегии, учитывая актуальные данные о рынке.

«Конвент Мир торговли показал, что существует огромный потенциал для развития индустрии торговли и что ритейлеры и поставщики должны продолжать тесно взаимодействовать, чтобы успешно развивать свои бизнесы»

Елена Саргалдакова, организатор Конвента Мир торговли

Следующий Конвент Мир торговли состоится в Алматы 18-20 октября 2023 года.

КОНВЕНТ МИР ТОРГОВЛИ

В Алматы прошел 17-й Международный Конвент Мир торговли – событие, ставшее традиционным в календаре ритейл-отрасли и ежегодно вносящее важный вклад в развитие индустрии в целом. Форум был организован международным оператором деловых мероприятий розничной индустрии EXIM EXPO (TOO BVCG Kazakhstan) и проходит при поддержке НПП РК Атамекен, Торгово-промышленных палат разных стран, отраслевых ассоциаций и объединений.



В этом году в его работе участвовало более 250 игроков рынка. В том числе производители из Казахстана, России, Италии, Грузии и Ирана. В переговорах в формате офлайн и онлайн участвовали представители торговых сетей и дистрибьюторов из Казахстана, Беларуси, Узбекистана, Армении, Азербайджана, Таджикистана, Кыргызстана и Грузии. Эксперты обсуждали текущее состояние ритейла, анализировали динамику рынка и описывали перспективы для будущего. Участники также рассмотрели современные технологии и методы, которые помогут оптимизации бизнес-процессов и повышения конкурентоспособности.

Как отмечали участники форума, полученные здесь знания помогают поставщикам, дистрибьюторам и представителям торговых сетей разрабатывать эффективные бизнес-стратегии, учитывая актуальные данные о рынке.

«Конвент Мир торговли показал, что существует огромный потенциал для развития индустрии торговли и что ритейлеры и поставщики должны продолжать тесно взаимодействовать, чтобы успешно развивать свои бизнесы», – рассказала Елена Саргалдакова, организатор Конвента Мир торговли.

Следующий Конвент Мир торговли состоится в Алматы 18-20 октября 2023 года.

Біз маркетплейске бейімделе бастадық

Соңғы уақыттар тауар жеткізушілер мен ритейлердің шаруасына да әсерін тигізді. Халықаралық «Конвент Мир» форумында сарапшылар осы саладағы тәуекелдері мен жетістіктерін талқылап салды. Олардың айтуынша, 2023 жылдың бірінші тоқсанында Wildberries онлайн-платформасындағы белсенді қазакстандық жеткізушілер саны 7,5 есе өскен. Ал жаңа жергілікті бренд саны 20 мыңнан асқан.

Абай АЙМАҒАМБЕТ,
«Egemen Qazaqstan»

Wildberries жетекшісі Максим Губановтың айтуынша, платформада жергілікті бизнестің өсудің тек өсе түседі, оған Алматы инвестициялық құны 100 млн доллар болатын көлемі 100 мың шаршы метрді құрайтын ірі логистикалық орталықтың құрылысы да көптеп етеді.

«Қазір біз Батыс, Шығыс және Орталық Қазақстанмен бір-ақ міндетті калаларымыз бармыз. Астана мен Алматыда есі қойып кешенділік жұмыс істейді. Бұдан бөлек Ресейден Батыс және Шығыс Қазақстанға жеткізушілерді қамтамасыз етеміз. Батыс және Шығыс Қазақстан жеткізушілері үшін логистикалық инфрақұрылымды дамытуды жоспарлап отырмыз. Сонда осы өңірдегі өндірушілер өз бизнестерін Wildberries арқылы жүргізе алады. Тәжікстан, сол үшін Астана мен Алматыға бару қажеттілігі жоғалды», дейді ол.

Отандық компаниялардың маркет-плейске деген қызығушылығы өте жоғары. INFOLINE компаниялар тобының бас директоры Иван Федюковтың айтуынша, Қазақстандағы маркетплейстердің дамуы көпшілік ойынышыларының онлайн-сатылым өсімінің алдын орап келе жатыр – 90/30%.

Ел ішіндегілері мен тұтынушылары арасындағы тағы бір тапшылық платформа – Alibaba. Қазір бұл онлайн-аляқиды отандық компаниялар саны біршама артқан. Alibaba-ның TMDI мен Resейдегі сервистіктері, MD-Insight компаниясының басшысы Мария Каданцеваның сөзінше, мың қытайлық маркетплейсте 7 000 отандық тауар ұсынылды. Бұл көрсеткіш жыл сайын

20-25 пайыз деңгейімен өсе бермек. Аталған платформадағы отандық тауарлар категориясында тамақ пен суусындар ең жоғары үлеске ие. Бұл тауарлар жалпы өнімдерінің 40,7 пайызын құрайды. Ауылшаруашылық тауарларының үлесі – 14,3, құрылық пен жылжымайтын мүлік үлесі – 7,7 пайыз. Бұлдің тарапымыздан ұсынылып отырған тауарлардың ішіндегі ең аз үлес – жылы, аяқ киім және тұрмыстық техникаларға тиесілі.

Сарапшылардың бағалауынша, біздің елдегі e-commerce нарығы бөлшек сауда нарығына қарағанда өте жылдам қарқынмен дамып келеді.

«Соңғы төрт жылда Қазақстандағы электронды сауда нарығы төрт есе өсті. 2019 жылы оның айналымы 300 млрд теңге болса, қазір – 1,3 трлн теңге. Мына Қазақстандағы бөлшек саудадағы интернет-сатылым көрсеткіші 10-11 пайыз деңгейінде тұр. 2023 жылға таман бөлшек саудадағы электронды нарық үлесі жалпы сауданың 15 пайызын құрайды», дейді Иван Федюков.

Форум барысында айтылған тағы бір соңғы жаңалық – өндірушілердің басым бөлігінің (77 пайыз) алдағы үш айда тауар бағасын 10 пайызға көтеруін жоспарлап отырыпты болды. NielsenQ Kazakstan компаниясының хабарлауынша, сауалнамаға қатысқан сатып алушылардың 48 пайызы жақын арада бренд пен өнімдер бағасы қымбаттайды деп күтеді.

«Әрбір бесінші тұтынушы жақын айларда баға өсетініне сенімді. Олар алдағы 3 ай көлемінде күнделікті сұранысқа не өнімдер бағасы кем дегенде 20 пайызға өседі деп күтеді. Азық-түлік категориясындағы тауардың көбін сатылымға құлшыран жатыр. Бытырмен салыстырғанда

тек 12 категория өсін көрсетуде. Ең азыдан өсіп келе жатқан категориялар – шоколад батондары (+14,8 пайыз) мен бисквиттер (+14,7 пайыз). Жорек (23,5 пайыз) пен майлық (25,2 пайыз) сатылымы ең көп төмендеді», дейді компанияның коммерциялық директоры М.Сейсенғалиева.

Сарапшының айтуынша, халықтың кірісі баға секілді өсіп жатқан жоқ. Сондықтан ел тұрғындары қандай да бір сауда жасау кезінде тым қатты үнем жасауға мәжбүр.

«Статистика агенттігінің хабарлауынша, қазіргі баға өсімі тұрғындар қалтасына тым қатты салмақ түсіріп отыр. Біз көріп отырған өзгерістер өзге басы ғана. 2022 жылы тұтыну дәрісінің дәл бүзді құлшыран кеткенін біз байқамаған едік. Ал мына жыл басында кейбір категориялар бойынша құлаудың бар екенін анықтай отырмыз. Біздің пікіріміз бойынша, адамдар енді біртіндеп арзан баға сегментіне өте бастайды», дейді ол.

Зерттеу нәтижесіне қарасақ, тұтынушылар үшін қазір бірінші кезектегі критерий – баға тұрғысынан қолайлылық. Осылайша, өнімнің құны мен экологиялық құндылығы екініші пайызға иықты. Сұрыптау қатысқанлардың 61 пайызы арзан өнімдерді көбірек сатып ала бастағандарын растаған. Бірақ осыған қарамастан өндірушілердің 77 пайызы жаңа өнімдер шығаруға құлшыранып отыр. Тіпті көбі премьюм сегментке арналған өнімдерді нарыққа жібермекші.

«2023 жылы ассортиментті басқару бойынша стратегия өзгеріске ұшырайды. Бөлшек желілердің көбі эксклюзивті импортты ұлғайту себепінен өзінің қазіргі ассортиментін көпейтпек.



Өндірушілер мен бөлшек сауда желілері арасында жүргізілген сауалнама қорытындысына сүйенсек, олардың 32 пайызы онлайн-сауда ойынышыларының жұтылуы немесе бірігуін күтеді. 26 пайызы алдағы тұтыну көлемі айтарлықтай қысқарады деп, 16 пайызы күнделікті тұтыну тауарлары нарығы мен сауда мемлекеттік реттеу күшедей деп күтеді», дейді Мадина Сейсенғалиева.

Сондай-ақ сарапшылар мына Қазақстандағы бюджет тапшылығының 4 пайыздан асып түсетінін де атап өтті.

«Ресейде 2022 жылы әдеттегі профинанс бюджеттен жектәуір тапшылық байқалды. Ол тапшылық ішкі жалпы өнімнің 2,3 пайызын құрады. Қазақстанда бұл көрсеткіш әлі жоғары – 3 пайыз. Экономистер болжамы бойынша 2023 жылы Ресейде бейнесі сакталды, өз Қазақстанда 4 пайыздан артық болуы мүмкін. Бұл ретте мемлекет тұтынушыға

немесе бизнеске көмектесуді деп күту бекер. Мемлекетте ақша азайып бара жатыр, ал шығыс кірістен асып түседі. Ресей мен Қазақстанның қаржылық білігі алдарындағы тәуекелдермен күресіп жатыр. Егер Ресейде пайыздық мөлшерлемесін күрт өсімінен кейін оның төмендеуі байқалса, Қазақстанда 2023 жылы пайыздық мөлшерлемесі өз тарихындағы жоғары (16,75 пайыз) мөнге жетті. Жақын арада Қазақстандағы шаруашылық субъектілерінің экономикалық бексеңділігін көре алмаймыз. Онда проблема толық жатыр. Сол себепті қаржыға жауапты білік өкілдері оңтайлы шешім қабылдауға тиіс. Өйтпесе біз бизнестегі инвестициялық қызметтің күрт тоқтауына куә болып қалуымыз ықтимал. Ондай жағдайда жаңа жобалардың жолы кесіледі», дейді Иван Федюков.

Осыларға қарамастан, еліміздегі бөлшек сауда тауар айналымы 2 пайызға артқан. Ал халықтың шынайы табысының

төмендеуі көрсеткіші 13 пайыздан асып кеткен. Бұл өз кезегінде несиелі әулетіміздің артуына өскінін оқты. Инфляция халықтабысына ауыр салып жатыр.

«Ресейде инфляция 2022 жылы шаруында-ориді. Сол кезде дүрбелең сұраныс туғылып, баға асыптан кетті. Сол кезде Қазақстандағы ақша бірнеше жаңы есі. Алайда оны кейін ресейліктер сатып алуды күрт азайтты, импорт дереу қысқарды, кейін шаруашылықты орнады, нәтижесінде олардың бағасы түзетіле бастады. Қазақстанда, керісінше, 2022 жылдың екінші жартысынан бастап инфляция үдей түсті. 2022 жылдың соңында баға өсімі 20 пайыздан асты. Дәл осылай да жалғасып жатыр. Баға өсімі тоқтайтын емес», дейді INFOLINE компаниялар тобының бас директоры.

Сарапшылардың пайымынша, макроэкономикалық тәуекелдер әсерінен Ресей мен Қазақстан қарым-қатынасы айтарлықтай трансформацияға ұшырады.

Біз маркетплейске бейімделе бастадық



Соңғы уақиғалар тауар жеткізушілер мен ритейлердің шаруасына да өзгерін тигізді. Халықаралық «Конвент Мир» форумында сарапшылар осы саланың тәуекелдері мен жетістіктерін талқыға салды. Олардың айтуынша, 2023 жылдың бірінші тоқсанында Wildberries онлайн-платформасындағы белсенді қазақстандық жеткізушілер саны 7,5 есе өскен. Ал жаңа жерлікті бренд саны 20 мыңнан асқан.



Коллажды жасаған Қонысбай ШЕКІМБАР, «EQ»

Wildberries жетекшісі Максим Губановтың айтуынша, платформада жерлікті бизнестің өкілдігі тек өсе түседі, оған Алматыда инвестициялық құны 100 млн доллар бағатын көлемі 100 мың шаршы метрді құрайтын ірі логистикалық орталықтың құрылысы да ықпал етеді.

«Қазір біз Батыс, Шығыс және Орталық Қазақстанның барлық маңызды қалаларында бармыз. Астана мен Алматыда екі қойма кешеніміз құрып істейді. Бұдан бөлек Ресейден Батыс және Шығыс Қазақстанға жеткізулерді қамтамасыз етеміз. Батыс және Шығыс Қазақстан жеткізушілері үшін логистикалық инфрақұрылымды дамытуды жоспарлап отырмыз. Сонда осы өңірдегі өндірушілер өз бизнестерін Wildberries арқылы жүргізе алады. Тісінше, сол үшін Астана мен Алматыға бару қажеттілігі жоғалады», дейді ол.

Отандық компаниялардың маркет-плейске деген қызығушылығы өте жоғары. INFOLine компаниялар тобының бас директоры Иван Федяковтың айтуынша, Қазақстандағы маркетплейстердің дамуы көпбалналы ойыншылардағы онлайн-сатылым өсімінің алдын орап келе жатыр – 90/30%.

Ел кәсіпкерлері мен тұтынушылары арасындағы тағы бір танымал платформа – Alibaba. Қазір бұл онлайн-алаңдағы отандық компаниялар саны біршама артқан. Alibaba-ның ТМД мен Ресейдегі сервис-серіктесі, MD-Insight компаниясының басшысы Мария Каданцеваның сөзінше, биыл қытайлық маркетплейсте 7 000 отандық тауар ұсынылды. Бұл көрсеткіш жыл сайын 20-25 пайыз деңгейімен өсе бермек. Аталған платформадағы отандық тауарлар категориясында тамақ пен сусындар ең жоғары үлеске ие. Бұл тауарлар жалпы өнімдердің 40,7 пайызын құрайды. Ауылшаруашылық тауарларының үлесі – 14,3, құрылыс пен жылжымайтын мүлік үлесі – 7,7 пайыз. Біздің тарапымыздан ұсынылып отырған тауарлардың ішіндегі ең аз үлес – жиһаз, аяқ киім және тұрмыстық техникаларға тиесілі.

Сарапшылардың бағалауынша, біздің елдегі e-commerce нарығы бөлшек сауда нарығына қарағанда өте жылдам қарқынмен дамып келеді.

«Соңғы төрт жылда Қазақстандағы электронды сауда нарығы төрт есе өсті. 2019 жылы оның айналымы 300 млрд теңге болса, қазір – 1,3 трлн теңге. Биыл Қазақстандағы бөлшек саудадағы интернет-сатылым көрсеткіші 10-11 пайыз деңгейінде тұр. 2025 жылға таман бөлшек саудадағы электронды нарық үлесі жалпы сауданың 15 пайызын құрайды», дейді Иван Федяков.

Форум барысында айтылған тағы бір соны жаңалық – өндірушілердің басым бөлігінің (77 пайыз) алдағы үш айда тауар бағасын 10 пайызға көтеруді жоспарлап отырғаны болды. NielsenIQ Kazakhstan компаниясының хабарлауынша, саудалнамаға қатысқан сатып алушылардың 48 пайызы жақын арада бренд пен өнімдер бағасы қымбаттайды деп күтеді.

«Әрбір бесінші тұтынушы жақын айларда баға өсетініне сенімді. Олар алдағы 3 ай көлемінде күнделікті сұранысқа ие өнімдер бағасы кем дегенде 20 пайызға өседі деп күтеді. Азық-түлік категориясындағы тауардың көбінің сатылымы құлдырап жатыр. Был-

Куда движется рынок e-commerce?

Представители Яндекс Доставки, Wildberries, Alibaba, Спортмастера рассказали о трендах на этом рынке на форуме «Конвент Мир Торговли Казахстан»

Автор: Анна Садриева 02.12.2022 10:38



Рынок e-commerce постепенно трансформируется. Один из наблюдаемых трендов – увеличилась частота онлайн-покупок продуктов среди казахстанцев. У бизнес-сообщества также формируются определенные потребности – ему нужны сервисы, которые помогут оптимизировать бюджеты по логистике. Такой сервис недавно появился на рынок Яндекс Доставка, спрос на него уже набирает обороты. Как меняется рынок интернет-торговли, как казахстанскому бизнесу попасть на глобальные онлайн-площадки, эксперты обсудили в Алматы на международном форуме ритейлеров и поставщиков «Конвент Мир Торговли Казахстан».

Рынок e-commerce активно растет

Одна из панельных сессий была посвящена стратегиям онлайн-ритейла. На ней модератором стал **основатель компании INFOLine Иван Федяков**. В начале своей презентации он сразу обозначил один из ярких трендов – «розничный рынок e-commerce развивается очень стремительно», – заметил он. Эксперт подчеркнул, что около четырех лет назад объем этого рынка в Казахстане не превышал 300 млрд тенге, сейчас же он достиг 1,3 трлн тенге. «Почти за 4 года этот рынок вырос в 4 раза. Впрочем, рынок онлайн-торговли активно набирает обороты во всем мире, и Казахстан не исключение. Доля интернет-продаж в объеме мировой розничной торговли превышает 20%, в Казахстане этот показатель все еще находится на уровне около 10-11%. Ожидается, что к 2025 году доля e-commerce в общем объеме продаж в стране достигнет 15%. Но, понятно, что доля онлайн-торговли в разных сферах неравномерна: в food-секторе гораздо ниже, чем в pop-food», – сообщил Иван Федяков.

Он подчеркнул, что многие участники рынка воспринимают e-commerce как «определенную угрозу». И это не случайно – заметил эксперт. «Мы видим, что уровень консолидации на этом рынке в мире значительно выше, чем в традиционном ритейле. Например, в США на долю Amazon приходится более половины всей онлайн-торговли. В Китае на Alibaba – порядка 70% объема продаж. Эти тенденции вызывают опасения у небольших компаний, работающих офлайн», – заметил Иван Федяков.

Стратегии в бизнесе

На панельной сессии модератор обратился к участникам рынка, чтобы узнать, как e-commerce влияет на их бизнес: «Какая доля продаж сейчас приходится на интернет-каналы в вашей компании? Как развитие маркетплейсов вносит коррективы в вашу стратегию дистанционных продаж?» – заинтересовался он.

Глава отдела маркетинга «Спортмастер Казахстан» Жанна Лукпанова отметила, что сеть развивает омниканальные продажи: «За последний год объем интернет-продаж нашей сети увеличился на 146%. На e-commerce приходится порядка 5% наших продаж. До конца 2023 года планируем увеличить этот показатель до 15%. Также активно работаем с маркетплейсами, используем эти площадки для доставки крупногабаритных товаров, в том числе в те регионы, где мы пока не представлены. Кроме того, мы

Что казахстанские компании продают на Alibaba

Опубликовано 28 апреля 2023 20:04 Обновлено 3 мая 2023 18:07



Анастасия Маркова

администратор отдела «Сторонительский рынок»
a.markova@kursiv.media



Что казахстанские компании продают на Alibaba / Depositphotos

Большее половины казахстанских компаний, представленных на международной электронной платформе Alibaba.com, торгуют в категориях «сельское хозяйство» и «еда и напитки», рассказала генеральный директор компании MD Insight, официального сервис-партнера Alibaba.com в России и странах СНГ, Мария Каданцева на Т7-м конвенте «Мир торговли» в Алматы. Ее слова приводит корреспондент «Курсива».

В самой многочисленной категории — «еда и напитки» — отечественные компании торгуют на площадке конфетами, мукой, медом, сухим верблюжьим молоком, подсолнечным маслом и другими продуктами питания.

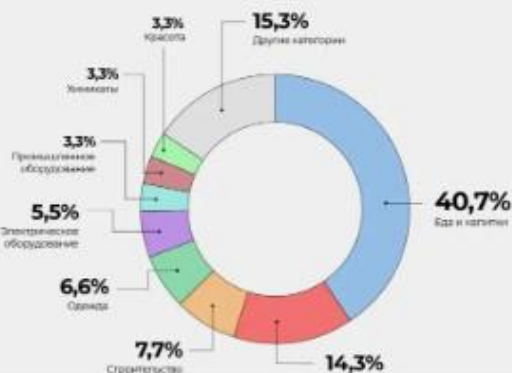


«Намного меньше компаний из Казахстана представлены в категории «Одежда», потому что конкуренция со стороны азиатских стран в этом сегменте очень высокая. По ценообразованию казахстанским компаниям очень сложно конкурировать с ними (в этой категории)», — объяснила Каданцева.

Каданцева отметила, что интересным для казахстанского бизнеса может оказаться проект «Экспорт в Китай». Он подразумевает прямую закупку продукции у поставщиков самой компании Alibaba. В последующем эти товары будут продаваться в сетях супермаркетов и на интернет-площадках, принадлежащих Alibaba. Для этого проекта китайской стороне прежде всего интересны производители снежков, напитков, растительных масел, орехов, печенья из Казахстана. Участвовать могут только производители собственной торговой марки.

Категории поставщиков из Казахстана на Alibaba

Процентное соотношение поставщиков из Казахстана по категориям



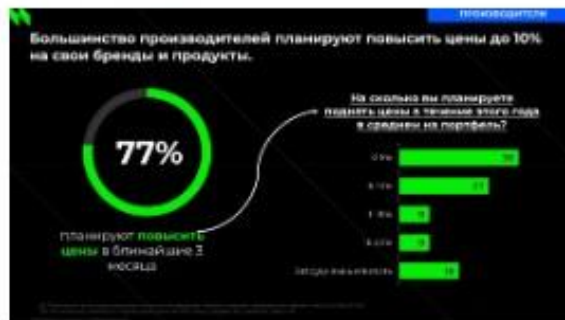
77% производителей в Казахстане собираются повысить цены в ближайшем квартале

20 апреля 2023, 11:42 | 1347 | Рынок | Добавить в избранное

Покупатели переходят на более дешёвые продукты, отмечают аналитики.

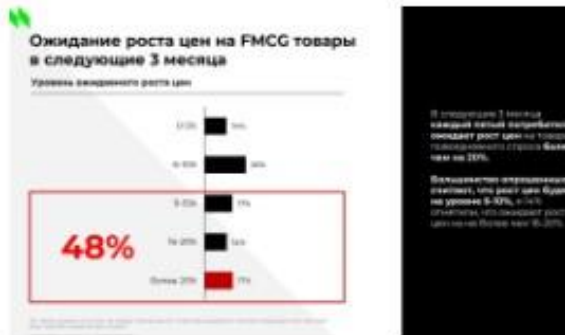
77% казахстанских производителей собираются в ближайщие три месяца повысить цены, сообщили в компании NielsenIQ Kazakhstan по итогам опроса участников рынка.

36% производителей планируют в течение года повысить цены на 3% и меньше, 27% производителей ожидают годовой рост цен на свою продукцию в 5-10%, по 9% производителей ожидают удорожания своих товаров на 11-15% и 16-20%.



Инфографика NielsenIQ Kazakhstan

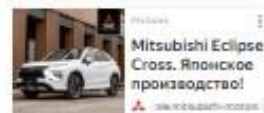
Между тем 48% опрошенных потребителей ожидают, что цены на повседневные товары в ближайшие месяцы вырастут более чем на 10%.



Инфографика NielsenIQ Kazakhstan

“В начале 2023 года мы уже видим по некоторым категориям товаров резкое падение потребления. Это связано с тем, что давление на кошелёк покупателя растёт, и по нашим ожиданиям последний и дальше будет переходить на более дешёвые ценовые сегменты”, – отметила коммерческий директор компании Мадина Сейсенгалкина.

При этом 77% производителей собираются в 2023 году запускать новые продукты, причём в основном сегмента “премиум”.



В АЛМАТЫ ПРОШЕЛ 17-Й МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНВЕНТ МИР ТОРГОВЛИ

04 мая 2023 706 просмотров



В Алматы прошел 17-й Международный Конвент Мир торговли – событие, ставшее традиционным в календаре ритейл-отрасли и ежегодно вносящее важный вклад в развитие индустрии в целом.

В этом году мероприятие собрало на одной площадке более 250 ит-роков рынка с целью обмена опытом и новейшими тенденциями бизнеса, а самое главное, для налаживания качественных контактов между ведущими ритейлерами и производителями товаров, оборудования и технологий для рынка торговли. В Конвенте приняли участие производители из Казахстана, России, Италии, Грузии и Ирана. В перерывах в формате офлайн и онлайн участвовали представители торговых сетей и дистрибьюторы из Казахстана, Беларуси, Узбекистана, Армении, Азербайджана, Таджикистана, Кыргызстана и Грузии.

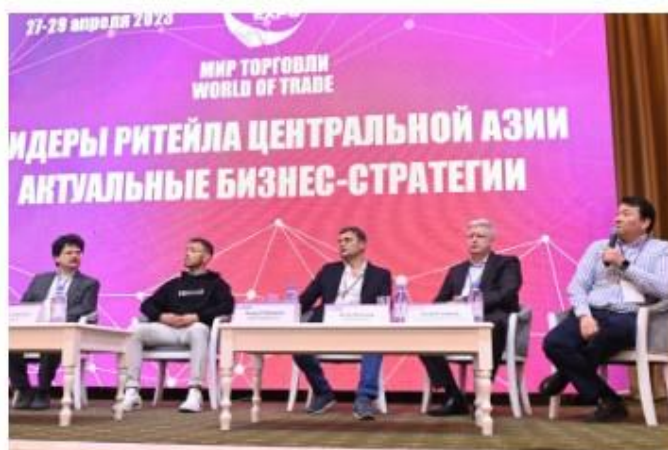
Конвент Мир торговли проходил в удобном для переговорного процесса формате. Поставщики смогли провести за два дня переговоры с более 50 ритейлерами, познакомиться их со своей

продукцией и обменяться контактами для дальнейшего обсуждения условий сотрудничества уже после мероприятия.

Конгресс Евразийской торговли

Одним из важных направлений Конвента Мир торговли является Конгресс Евразийской торговли. В этом году на сцене Конгресса выступили ведущие игроки отрасли: Иван Федиков, основатель и генеральный директор группы компаний INFOline, Максим Губанов, руководитель Wildberries СНГ, Мария Каданцева, генеральный директор компании MD Insight, официального сервис-партнера Alibaba в России и СНГ, Андрей Подданиц, основатель сетей INMART и INFARM (Казахстан), Игорь Васильюк, директор по развитию компании «Меломан» (Казахстан), Денис Косаченко, генеральный директор торговой сети M Cosmetics (Узбекистан), Жанна Лукманова, директор по маркетингу компании «Спортмастер Казахстан», Алишер Тунишбаев, руководитель Яндекс.Доставки (Казахстан) и многие другие.

Эксперты обсуждали текущее состояние ритейла, анализировали динамику рынка и описывали перспективы для будущего. Участники также рассмотрели современные технологии и методы, которые помогут для оптимизации бизнес-процессов и повышения конкурентоспособности.



На панельной дискуссии «Стратегии онлайн-ритейла: омниканальность, маркетплейсы, интернет-магазины» основатель и генеральный директор группы компаний InfoLine Иван Федиков рассказал, что развитие маркетплейсов в Казахстане значительно опережает рост онлайн-продаж омниканальных ит-роков: 90% против 30% по итогам 2022 года.

Представленность казахстанских компаний также растет на онлайн-платформе Alibaba. По словам Марии Каданцевой, генерального директора компании MD Insight, официального сервис-партнера Alibaba в России и СНГ, в 2023 году уже 7 000 казахстанских товаров представлено на китайском маркетплейсе, и эти показатели растут в среднем на 20-25% в год.

Максим Губанов, руководитель Wildberries СНГ отметил, количество поставщиков из Казахстана растет и на Wildberries. За первый квартал 2023 года на маркетплейсе Wildberries их количество выросло в 7,5 раз.



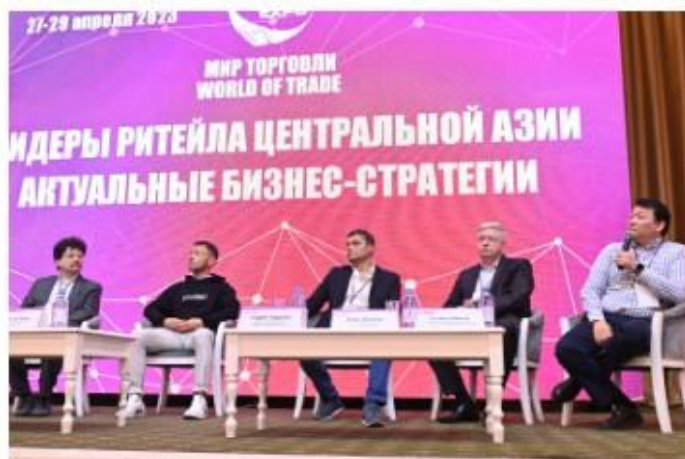
АЛМАТЫДА XVII САУДА ӘЛЕМІ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КОНВЕНТІ ӨТТІ

2023 жылғы 04 маусым 7091 просмотр



Алматыда 27-29 сәуір күндері XVII Сауда әлемі халықаралық конвенті өтті, бұл осы саланың дамуына елеулі үлес қосатын әрі ритейл саласының күнтізбесінде дәстүрлі шараға айналған ауқымды оқиға.

Биыл осы шара тақрибе алмасу және бизнестегі жаңа тенденцияларды бөлісу, бастысы ең озық ритейльшілер мен сауда нарығында жаңа технологияларды енгізіп жүрген, тауарларды жабдықтарды өндірушілердің өзара сапалы байланыс орнатуы мақсатында 250 астам өкілдердің басын құрады. Конвентке Қазақстан, Ресей, Италия, Грузия және Ираннан келген өндірушілер қатысты. Онлайн және офлайн форматта да келіссөздерге Қазақстан, Беларусь, Өзбекстан, Армения, Әзірбайжан, Тәжікстан, Қырғызстан мен Грузиядан келген дистрибуторлар мен сауда желілерінің өкілдері қатысты.



Сауда әлемі конвенті келіссөзге процесіне қытайлы форматты өтті. Жеткізуділер екі күнде 50 астам ритейльшілермен келіссөз жүргізді, оларды өз өнімдерімен таныстыруға, шарадан соң ары қарай өзара келісімдерді талқылау үшін байланыс орнатуға үлгерді.

Еуразиялық сауда конгресі

Сауда әлемі Конвентінің маңызды бағыттарының бірі Еуразиялық сауда конгресі болды. Биыл Конгресс сахнасында осы саланың жетекші ойыншылары сөз сөйледі: Иван Федков, INFOline компаниялар тобының негізін қалаушы және бас директоры, Максим Губанов, ТМД Wildberries жетекшісі, Марин Каданцева, MD Insight компаниясының Бас директоры, Alibaba компаниясының Ресей мен ТМД-дағы ресми серікс-серіктесі, Андрей Подданиц, INMART және INFARM (Қазақстан) желілерінің негізін қалаушы, Игорь Васильев, «Меломан» компаниясының даму жөніндегі директоры (Қазақстан), Денис Косаченко, M Cosmetics сауда желісінің Бас директоры (Өзбекстан), Жанна Луканова, «Спортмастер Қазақстан» компаниясының маркетинг жөніндегі директоры, Әлішер Тунгушбаев, Яндекс жеткізу басшысы (Қазақстан) және басқалары.

Сарапшылар ритейльдің қазіргі жағдайын талқылады, нарық динамикасын талқылады және болашақтағы бағдарларды сипаттады. Қатысушылар сонымен қатар бизнес процесстерді оңтайландыруға және бәсекеге қабілеттілікті арттыруға көмектесетін заманауи технологиялар мен әдістерді қарастырды.

«Онлайн-бөлшек сауда стратегияларыс омичаналдылық, маркетинглейстер, интернет-дүкендер» панельдік талқылауында INFOline компаниялар тобының негізін қалаушы және Бас директоры Иван Федков Қазақстанда маркетинглейстердің дамуы көп арналы ойыншылардың онлайн-сатылымының өсуінен едәуір озып тұрғанын айттыс. 2022 жылдың қорытындысы бойынша 90% қарсы 30% көрсеткіші байқаймыс.

Қазақстандық компаниялардың өкілдігі Alibaba онлайн-платформасында да өсуде. Ресей мен ТМД-дағы Alibaba ресми серікс-серіктесі MD Insight компаниясының Бас директоры Марин Каданцеваның айтуынша, 2023 жылы қытайлық маркетинглейсте бүгінгі күні 7 000 қазақстандық тауар ұсынылған және бұл көрсеткішлер жылына орта есеппен 20-25% - ға өсіп келеді.

ТМД Wildberries басшысы Максим Губанов Қазақстаннан жеткізуділер саны Wildberries-те де өсіп келе жатқанын атап өтті. 2023 жылдың бірінші тоқсанында Wildberries маркетинглейсінде олардың саны 7,5 есе өскен.



Казахстанцы смогут получать больше товаров в день покупки

Реклама - 28.04.2022

204 0



Яндекс Доставка предложила новый тариф для бизнеса – доставку в течение дня.

Такая доставка выполняется в течение нескольких часов и подходит для товаров, которые обычно не требуются срочно, например, одежда, электроника, мебель. Доставка в течение дня позволит компаниям снизить логистические издержки на последний миг за счет объединения заказов для одного района и оптимальных маршрутов, обеспечивающих скорость и своевременность доставки. Уровень сервиса для клиента при этом остается высоким, ведь доставка осуществляется в день покупки.

О новой опции для корпоративных клиентов рассказал **Алишер Тунгушбаев** – руководитель Яндекс Доставки в Казахстане – на Конгрессе Евразийской торговли в рамках 17-го международного Конвента Мир Торговли Казахстан.

«Наши партнеры нуждаются в разных форматах доставки, поэтому к экспресс-доставке – по требованию – мы добавили доставку в течение дня и продолжаем исследовать рынок, чтобы сделать свой продукт еще удобнее для казахстанских предпринимателей», – прокомментировал он.

С помощью сервиса можно заказывать доставку как легковыми, так и грузовыми автомобилями, которые удобны на запланированных маршрутах, например, для снабжения магазинов, доставки до поставщиков или магазинов. Грузовые автомобили доступны уже в пяти городах: Астана, Алматы, Шымкент, Актобе и Караганда.

Компании могут подключиться к Яндекс Доставке через API-интеграцию, модули для Shopify, WooCommerce и других систем или личный веб-кабинет.

Получатели заказов платформа дает возможность отслеживать статус доставки в реальном времени, что значительно уменьшает количество обращений в службу поддержки партнера. Для партнеров доступны отчеты о качестве доставки и причинах нарушений.

Конвент Мир Торговли Казахстан – международный форум ритейлеров и поставщиков, который проходит в Алматы 27-29 апреля. В рамках деловой программы форума эксперты обсудили актуальные стратегии онлайн-ритейла, драйверы и барьеры для развития интернет-торговли в Казахстане. В сессии приняли участие Алишер Тунгушбаев, руководитель по развитию бизнеса Яндекс Доставки в Казахстане, Максим Губанов, руководитель Wildberries в СНГ, Мария Каданцева, генеральный директор MD Insight, официального сервиса-партнера Alibaba в России и СНГ, модерировал обсуждение Иван Фидков, генеральный директор информационного агентства INFOLine.



Бизнесменам Казахстана посоветовали не рассчитывать на государство в сложные времена



Жанна ШАМСУТДИНОВА

27 апреля 2023 года

👁 2667

Казахстанскому потребителю, а тем более бизнесу, абсолютно точно не стоит рассчитывать на помощь государства. Такое мнение озвучил гендиректор информационно-консалтингового агентства INFOline Иван Федяков, передает **LS**.

В ходе своего выступления на конференции "Мир торговли" он сообщил, что, по прогнозам экономистов, дефицит бюджета Казахстана в 2023 году не только сохранится, но и может вырасти на 4%.

"Это очень серьезный предвестник кризисных явлений. Денег становится все меньше, а расходы государства превышают его доходы. В связи с этим не стоит рассчитывать на то, что государство придет на помощь в текущих условиях", – пояснил Федяков.

Эксперт также отметил, что на потребительском рынке Казахстана – половина продовольственных товаров из России, и примерно столько же занимают местная продукция. Но если рассматривать непродовольственный сегмент рынка, то здесь китайские компании уверенно вытесняют российского поставщика.

"Тесные взаимосвязи между Россией и Казахстаном сейчас серьезно трансформируются. С одной стороны, товар из соседней страны теряет конкурентоспособность из-за ситуации в мире, но с другой – даже подорожав, остается для нашей страны более выгодным по сравнению с товарами из других стран", – добавил Федяков.

Что касается активности бизнеса в ретейле и производстве продукции, по мнению эксперта, на нее сильно влияет инфляция. По словам спикера, Нацбанк пытается бороться с ростом цен при помощи повышения процентных ставок, что поднимает коммерческие кредиты, которые сейчас превышают 20-25%.

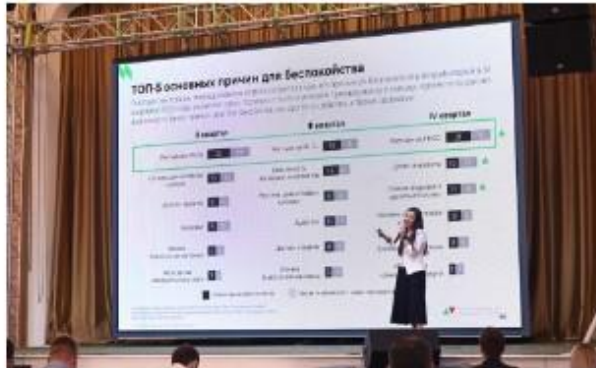
"При таких ставках планировать какую-то инвестиционную деятельность, конечно же, не приходится. И это также сильно негативно влияет на экономическую активность хозяйствующих субъектов в Казахстане. Мы отмечаем, что в данной сфере назревают серьезные проблемы, и ждем от финансовых властей какие-то непростые решения. Иначе мы увидим резкую остановку инвестиционной активности. Соответственно, новых проектов не будет", – спрогнозировал Федяков.

В докладе Федяков отметил также, что на покупательную способность повлиял рост **инфляции** Казахстана с прошлого года. Начало 2023 года оказалось тревожным, цены продолжают расти, что не может позитивно складываться на потребителей.

77% производителей планируют повышать цены на товары в ближайшие три месяца

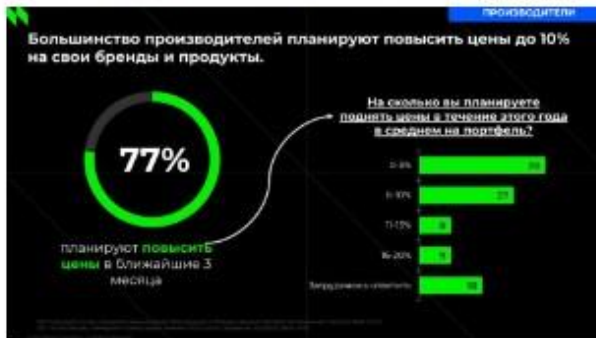


438 ПРОСМОТРЕНО

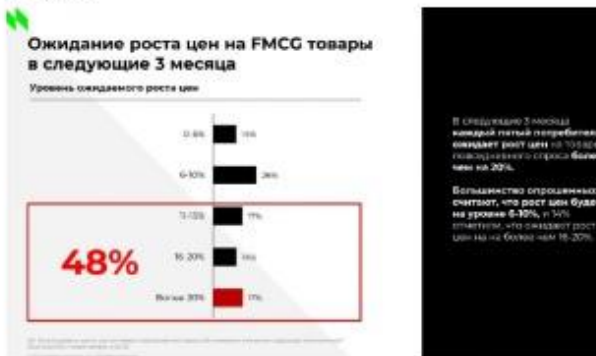


48% опрошенных казахстанских покупателей уже ждут повышения цен в ближайшие месяцы

По словам коммерческого директора компании NielsenIQ, Kazakhstan Мадины САЙСЕНГАЛИЕВОЙ, большинство опрошенных производителей хотят повысить цены на свои бренды и продукты до 20%.



При этом 48% опрошенных казахстанских покупателей уже ждут повышения цен в ближайшие месяцы, каждый пятый покупатель ожидает роста цен на товары повседневного спроса. Более чем на 20% в следующие 3 месяца, говорится на 17-ом Международном конгрессе "Мир торговли", который проходит 27-29 апреля в Алматы.



Последний уровень инфляции в Казахстане в декабре 2021 года вырос до 20,2% - самого высокого уровня с сентября 2014 года.

По словам Мадины Сайсенгалиевой, Большая часть продовольственных категорий товаров показывает падение объемов продаж. Только 12 категорий растут по сравнению с прошлым годом. Самые быстрорастущие категории включают шоколадные батончики (+14,8%) и йогурты (+14,7%). Больше всего упали продажи подгузников – на 23,5%, и сигарет – на 23,2% по сравнению с прошлым годом.

Большая часть продовольственных категорий показывает падение объемов продаж

Только 12 категорий растут по сравнению с прошлым годом



ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

Обвинения по делу Astana LRT во втором суде дали меньше сроки

Как "Мир 240" может повлиять на жизнь казахцев

Активист и общественник не могут понять, как чиновники приемы невыполненные работы почти на полтора миллиарда тенге

Kazakhstan's exports to Tajikistan rise by 21.74% in Q1 2022

ВСЕ НОВОСТИ

ЗА ЯЗЫК НЕ ТЯНУЛИ

АНДРС САРВИЦ
депутат мажилиса
Мен Муртар
Тайканды саясаткер
да, адам да саманаймын.

КОЛОНКИ

НИЛТАЙПОВ
Казахская Ташкент может завести на запасный путь
Итоги голосования заложили мину замедленного действия

СЛЫНОВСКИЙ
Когда правительство возьмется за яйца
Премьерство-патриотическое молодежное движение и дело "Бизнесмен строител" Эпурой Республики с участием президента

СОТЧИНИНОВ
Китайской мара в Казахстане
Зачем к нам прилетел товарищ Чжан?

АННА ТИМОШИНА
Ратель. Лучшее за 2022 год. Аналитическая служба Ravel.kz
Ravel.kz публикует самые интересные материалы авторов сайта за прошедший год

СНЧ СЕДУНОВИЧ
Как в Казахстане защищают ущербные права жупиков и бандитов
Петроробер Асенов совет спротестовать в Верховном суде против людей, орущих на заводе коротко и мучительно и другим таким людям

СОБРАНОВИЧ
Как наше государство нами управляет
Чем сильнее ограничены государственные полномочия, тем выше качество государственного управления

ТИМОШИНОВИЧ
Кривизна убыли, Даймоку - прибыль
Успехи великие результаты JMorpat, которые не остаются признания потенциальных проблем в американской банковской системе

ИГОРЬ НИКОЛАЕВ
Что на казахском достиглось до высшего чина в царской армии
Замечательная история Казахстана от Андрея Николаева

ЭНН СЕДУНОВИЧ
Ратель. Лучшее за 2022 год. Энн Байбурзуов
Ravel.kz публикует самые интересные материалы авторов сайта за

NielsenIQ Kazakhstan: 77% производителей предупредили о росте цен на продукты

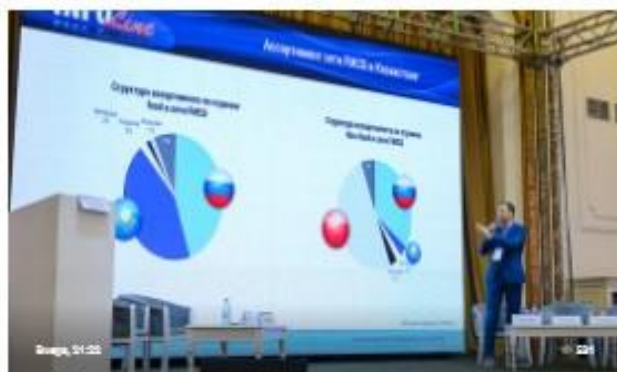


Казахстанцы предпочитают покупать более дешевые продовольственные товары. Об этом пишет agrotime.kz со ссылкой на точку зрения аналитиков компании NielsenIQ Kazakhstan.

В компании провели исследование и выяснили, что 77% отечественных производителей собираются повысить цены на свои продукты в ближайшие три месяца. К такому выводу они пришли, когда опросили участников рынка. 36% из них поступят так в течение года: их товары вырастут в цене до пяти процентов; 27% предупреждают о повышении на 6-10%; 9% видят рост цен на свою продукцию на одиннадцать-пятнадцать процентов и на шестнадцать-двадцать процентов. 18% не смогли ответить на вопрос, на сколько подорожает их продукция.

Многие потребители в отличие от производителей ожидают, что цены на повседневные товары поднимутся на величину выше десяти процентов. Так считают 48%. 17% опрошенных уверены, что рост произойдет на 11-15%; 14% – на 16-20%; 17% – на более, чем 20%.

По словам Мадины Сейсенгалиевой, коммерческого директора компании NielsenIQ, в текущем году произошло резкое падение потребления по некоторым категориям товаров. Покупатели не хотят платить большие деньги за то, что им требуется. Они активно ищут на прилавках в магазинах то, что стоит дешево.



Дефицит бюджета Казахстана растёт - эксперт

Дефицит бюджета Казахстана по прогнозу превысит четыре процента в 2023 году. Рассчитывать, что государство будет активно помогать потребителю или тем более бизнесу абсолютно точно не стоит. У страны денег становится все меньше, а расходы превышают доходы. Такой прогноз дал генеральный директор агентства INFOLine Иван Федяков на 17-м Международном Конвенте Мир торговли, передает [Baigenews.kz](https://baigenews.kz).



“

“В России с обычно профицитным бюджетом в 2022 году был зафиксирован довольно серьёзный дефицит, составивший 2,3 процента от валового национального продукта. В Казахстане этот показатель оказался ещё выше – почти три процента. Согласно прогнозам экономистов, на 2023 год в России дефицит бюджета сохранится на уровне два процента, а Казахстана же по ожиданиям он составит свыше четырёх процентов”, - сказал эксперт.

”

По словам Федякова, финансовые власти России и Казахстана продолжают бороться с вставшими перед ними вызовами. Если в РФ после резкого роста процентных ставок наблюдается их снижение, то в РК в 2023 году процентная ставка Центрального Банка стала максимальной за всю современную историю страны и составила 16,75 процента.

“

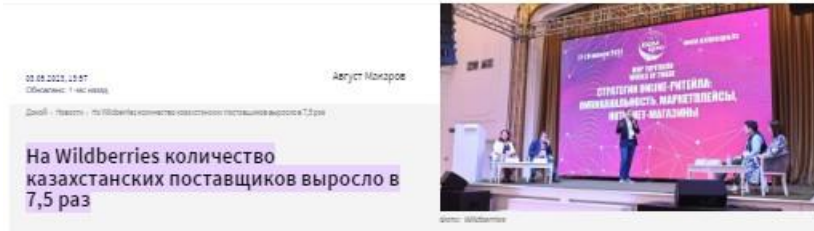
“Экономическую активность хозяйствующих субъектов Казахстана в ближайшее время наблюдать не придётся. Тут назревают проблемы. Поэтому финансовыми властями должны быть приняты простые решения, иначе мы увидим резкую остановку инвестиционной деятельности бизнеса, и новых проектов в стране не появится”, - продолжил глава агентства INFOLine.

”

Несмотря на это, по статистике агентства, розничный товарооборот в Казахстане вырос на два процента, а вот снижение реальных доходов населения в Республика за тот же период превысило 13 процентов.

Из-за падения реальных доходов растёт закредитованность населения. Причём шесть процентов долгов по кредитам казахстанцев не обслуживается должным образом.

Исследования агентства показали, что инфляция для Казахстана по многим параметрам привязанная. Это следствие тех изменений, которые происходят в геополитическом пространстве.



03.08.2023, 13:57
Объявлено: 1 час назад

Анжель Макаров

Даша | Пассажи | На Wildberries количество казахстанских поставщиков выросло в 7,5 раз

На Wildberries количество казахстанских поставщиков выросло в 7,5 раз

Фото: Wildberries

GOLDEN VISA QAZ
До 10 лет жизни и недвижимости в ОАЭ

EMAAR BEACHFRONT - лучшие объекты для жизни и инвестиций
Апартаменты в Дубае на берегу залива Beachfront от Emaar. Цены от 455,000\$.

[Узнать больше](#)

За первый квартал 2023 года количество активных казахстанских поставщиков на онлайн-платформе Wildberries выросло в 7,5 раз, а количество новых местных брендов превысило 20,000. Об этом на 17-ом Международном Конвенте Мир торговли, который проходил в Алматы с 27 по 29 апреля, рассказал руководитель Wildberries СНГ Максим Губанов, передает [Bizmedia.kz](#).

По словам эксперта, представленность местного бизнеса на Wildberries будет только расти, чему способствуют условия компании в развитии инфраструктуры и логистики, в том числе уже анонсированное строительство в Алматы крупнейшего логистического центра площадью 100 тыс. кв. метров с объемом инвестиций в \$100 млн.

«Сегодня мы присутствуем почти во всех ключевых городах Западного, Восточного и Центрального Казахстана. У нас существует два складских комплекса в Астане и Алматы. Но, помимо этого, мы обеспечиваем поставки из России в Западный и Восточный Казахстан, что позволяет значительно увеличивать скорость доставки. Для поставщиков Западного и Восточного Казахстана мы так же планируем развивать логистическую инфраструктуру, для того чтобы производители из этих регионов могли легко запустить свой бизнес через Wildberries, и дополнительно для этого взять в Алматы или Астане», — сказал Максим Губанов.

Масштабируем трафик для онлайн школ

Без лишних затрат времени и бюджета

Интерес казахстанских компаний и маркетплейсам очевиден. Как отметил основатель и генеральный директор группы компаний INFOLINE Иван Федяков, развитие маркетплейсов в Казахстане значительно опережает рост онлайн-продаж у онлианальных игроков: 80% против 30% по итогам 2022 года. Представленность казахстанских компаний также растет на онлайн-платформе Alibaba.

По словам Марии Каданцевой, генерального директора компании MDNight, официального сертифицированного партнера Alibaba в России и СНГ, в 2023 году уже 7 000 казахстанских товаров представлено на китайском маркетплейсе, и эти показатели растут в среднем на 20-25% в год.

Причем еда и напитки являются самой представленной категорией товаров казахстанских поставщиков на Alibaba и составляют 40,7% от общего объема товаров из Казахстана на платформе. На втором месте находится сельское хозяйство (14,3%), на третьем месте — строительство и недвижимость (7,7%). Одни из самых низких долей категорий казахстанских товаров на маркетплейсе составляет мебель, обувь и бытовая электроника.

Согласно аналитике запросов на казахстанскую продукцию на Alibaba, самыми популярными категориями товаров являются сельское хозяйство (20%), еда и напитки (26%) и бизнес-услуги (20%).

По оценкам экспертов, рынок e-commerce в Казахстане будет расти более высокими темпами, чем розничная торговля.

«За последние 4 года рынок электронной торговли в Казахстане вырос в 4 раза. Так, в 2019 году он составлял 300 млрд. тенге, в этом году — уже 1,3 трлн. тенге», — так характеризует рынок Иван Федяков.
По его словам, в 2023 году в Казахстане покажут интернет-продажи в розничной торговле находятся на уровне 10-11%. К 2025 году объем рынка электронной торговли в рознице составит около 15% от общего объема продаж.

Лента

Al Jazeera возобновляет полеты по летним курортным маршрутам
03.08.2023, 13:54

Паспортная служба заявила, что из-за обрыва связей прекращена работа Службы...
03.08.2023, 13:53

В Deutsche Bank ожидают увеличения процентной ставки ФРС США...
03.08.2023, 13:54

Иностранцы инвесторы запустят в РК 2 завода по переработке...
03.08.2023, 14:02

Агент Алматы объявил о приеме заявок на льготное кредитование...
03.08.2023, 14:44

Дайрабаев рассказал, почему не просят прощения у народа за...
03.08.2023, 14:34

Стали известны новые подробности дела об убийстве троих детей...
03.08.2023, 14:36

Ford Motor в первом квартале 2023 года компания получила...
03.08.2023, 14:28

[Загрузить больше](#)



Казахстанский...
19/20

За 4 года рынок электронной торговли в Казахстане вырос в 4 раза

ДАЙДЖЕСТ Дата публикации: 05.05.2023, 15:06 Источник: редакция DigitalBusiness.kz



Например, на **Wildberries** за первый квартал 2023-го года количество поставщиков из Казахстана выросло **в 7,5 раз**, рассказал руководитель Wildberries СНГ **Максим Губанов**.

Опубликован [список](#) 40 крупнейших интернет-магазинов и торговых площадок в Казахстане

Представленность казахстанских компаний также растет на онлайн-платформе **Alibaba**. По словам **Марии Каданцовой**, генерального директора компании MD Insight (официальный сервис-партнер Alibaba в России и СНГ), в 2023 году уже **7 тыс. казахстанских товаров** представлено на китайском маркетплейсе. Эти показатели растут в среднем на **20-25% в год**. Самая представленная категория товаров казахстанских поставщиков на Alibaba – еда и напитки. Она занимает **40,7%** от общего объема товаров из нашей страны на платформе.

По оценкам экспертов, рынок e-commerce в Казахстане будет расти более высокими темпами, чем розничная торговля.



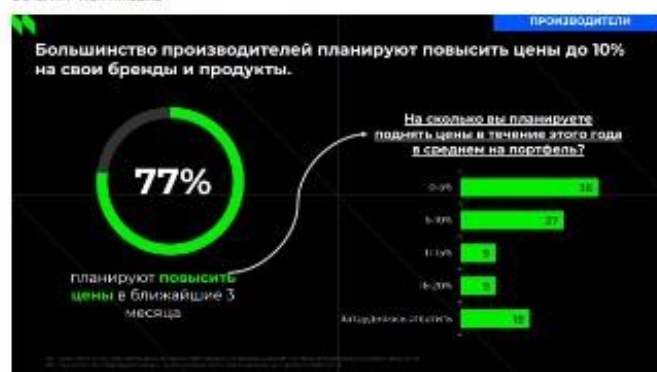
– За последние 4 года рынок электронной торговли в Казахстане вырос в 4 раза. Так, в 2019 году он составлял **300 млрд. тенге**, в этом году – уже **1,3 трлн. тенге**.
– дал характеристику рынка основатель и генеральный директор группы компаний INFOLine **Иван Федюков**.

Казахстанские производители повысят цены на товары в ближайшее время

77% производителей планируют повысить цены на товары в ближайшие три месяца. Эти данные были озвучены компанией NielsenIQ Kazakhstan на 17-м международном конвенте мир торговли, который проходит с 27 по 29 апреля в Алматы, передает [ИА «NewTimes.kz»](#).



фото: ИА «NewTimes.kz»



По словам коммерческого директора компании Мадины Сейсенгалиевой, большинство опрошенных производителей хотят поднять цены на свои бренды и продукты до 10%. При этом 48% опрошенных казахстанских покупателей уже ждут повышения цен в ближайшие месяцы, каждый пятый покупатель ожидает роста цен на товары повседневного спроса более чем на 20% в следующие три месяца.

Ожидание роста цен на FMCG товары в следующие 3 месяца



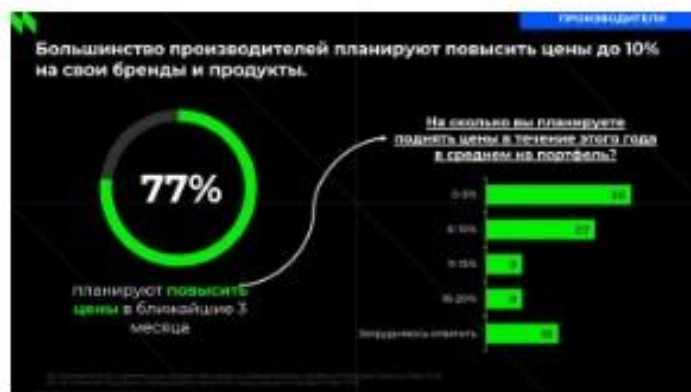
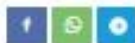
В следующие 3 месяца каждый пятый потребитель ожидает рост цен на товары повседневного спроса более чем на 20%.

Большинство опрошенных считают, что рост цен будет на уровне 5-10%, а кто отметил, что ожидает рост цен на более чем 15-20%.

Годовой уровень инфляции в Казахстане в декабре 2022 года вырос до 20,3% — самого высокого уровня с сентября 2016 года.

По словам Мадины Сейсенгалиевой, большая часть продовольственных категорий товаров показывает падение объема продаж. Только 12 категорий растут по

NielsenIQ Kazakhstan: 77% производителей планируют повысить цены на товары в ближайшие месяцы



02.05.2023

48% опрошенных казахстанских покупателей ждут повышения цен в ближайшие месяцы, каждый пятый покупатель ожидает роста цен на товары повседневного спроса более чем на 20% в следующие 3 месяца. Такие данные были озвучены **Мединой Сейсенгалиевой, коммерческим директором компании NielsenIQ Kazakhstan**, на 17-ом Международном Конвенте «Мир торговли», который прошел в Алматы с 27 по 29 апреля.

Так, большинство опрошенных производителей хотят повысить цены на свои бренды и продукты до 10%.

По словам Медины Сейсенгалиевой, большая часть продовольственных категорий товаров показывает падение объемов продаж. Только 12 категорий растут по сравнению с прошлым годом. Самыми быстрорастущими категориями являются шоколадные батончики (+14,8%) и бисквиты (+14,7%). Больше всего упали продажи подгузников – на 23,5% и салфетки – на 25,2% по сравнению с прошлым годом.

Годовой уровень инфляции в Казахстане в декабре 2022 года вырос до 20,3% — самого высокого уровня с сентября 2016 года.

«Казахстанскому покупателю сейчас приходится непросто. Доходы растут не так быстро, как растут цены на товары. Большинство покупателей вынуждены экономить, потому что они тратят на товары FMCG половину и больше своего дохода. Рост цен, который мы наблюдаем по данным Агентства РК по статистике, очень сильно бьет по карманам нашего покупателя. Те изменения, которые мы видим, — это только начало. Весь 2022 год мы не видели резкого падения потребления, надеемся, что ситуация стабилизируется. А в начале 2023 года мы уже видим по некоторым категориям товаров резкое падение потребления. Это связано с тем, что давление на кошелек покупателя растет и, по нашим ожиданиям, покупатель и дальше будет переходить на более дешевые ценовые сегменты», — отметила эксперт.

По данным исследования, казахстанский покупатель продолжает выбирать самый доступный по цене товар, отводя на второй план такие характеристики, как питательность и экологичность продукта. Результаты показали, что 61% опрошенных покупателей переходят на более дешевые торговые марки. Но, несмотря на это, 77% производителей планируют запуск новых продуктов, а большинство именно в премиум сегменте.



28.04.2023 Глава INFOLine Иван Федяков – о негативном влиянии геополитики на потребительский рынок Казахстана

Доклад генерального директора **INFOLine** **Ивана Федякова** о потребительском рынке Центральной Азии открыл деловую программу **XVII Конвента Мир торговли** 27 апреля 2023 года в Алматы.

Предваряя пленарную дискуссию «**Лидеры ритейла Центральной Азии: актуальные бизнес-стратегии**», аналитик сделал обзор макроэкономических вызовов и демографических показателей, оценил финансовый статус населения региона, познакомил аудиторию с данными по обороту розничной торговли Казахстана и других центральноазиатских стран, а также с трендами их потребительского рынка в 2023 году.

Кроме того, темами доклада стали структура ассортимента категорий food и non-food по географии производителей в индикативной FMCG-сети Казахстана и рейтинги:

- INFOLine FMCG Retail Kazakhstan TOP,
- INFOLine Non-food Retail Kazakhstan TOP.



Говоря о макроэкономике, нельзя умолчать о курсовых колебаниях, отметил **Иван Федяков**: «После всплеска в марте прошлого года, когда рубль резко девальвировал, мы увидели его не менее аномальное укрепление. И весь 2022 год рубль был крепок как по отношению к доллару США (почти на 20%), так и по отношению к валютам стран Центральной Азии – практически на 25%. Это, естественно, сказалось на том, что товары из России, а у многих торговых сетей Казахстана они преобладают в ассортименте, стали дороже».

По словам главы **INFOLine**, это наряду с другими причинами быстро туннелировалось в инфляцию. «Для Казахстана она во многом стала следствием того, что происходит в мировом геополитическом пространстве. Начиная со второго полугодия, маховик инфляции раскручивался, и в конце 2022-го мы уже видели рост цен, превышающий 20%, а применительно к некоторым социально значимым товарам фиксировали инфляцию и в 30%, и в 50% год к году. К сожалению, начало 2023 года не снимает тревоги, поскольку цены не останавливают своего роста, динамично стремясь вверх», – подчеркнул аналитик.

Прогнозируемый спикером дефицит бюджета Казахстана, который в 2023 году превысит 4%, ограничит возможности государства по оказанию финансовой поддержки потребителям и бизнес-сообществу, убежден **Иван Федяков**. Усугубит ситуацию кредитная политика регулятора, купирующая инвестиционную активность производственных и торговых компаний.

[Запросить материалы XVII Конвента Мир торговли.](#)

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

В АЛМАТЫ ПРОШЕЛ 17-Й МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНВЕНТ МИР ТОРГОВЛИ

📅 02.05.2023

С 27 по 29 апреля в Алматы прошел 17-й Международный Конвент Мир торговли – событие, ставшее традиционным в календаре ритейл-отрасли и ежегодно вносящее важный вклад в развитие индустрии в целом.

В этом году мероприятие собрало на одной площадке более 250 игроков рынка с целью обмена опытом и новейшими тенденциями бизнеса, а самое главное, для налаживания качественных контактов между ведущими ритейлерами и производителями товаров, оборудования и технологий для рынка торговли. В Конвенте приняли участие производители из Казахстана, России, Италии, Грузии и Ирана. В переговорах в формате офлайн и онлайн участвовали представители торговых сетей и дистрибьюторы из Казахстана, Беларуси, Узбекистана, Армении, Азербайджана, Таджикистана, Кыргызстана и Грузии.

Конвент Мир торговли проходил в удобном для переговорного процесса формате. Поставщики смогли провести за два дня переговоры с более 50 ритейлерами, познакомиться их со своей продукцией и обменяться контактами для дальнейшего обсуждения условий сотрудничества уже после мероприятия.

Конгресс Евразийской торговли

Одним из важных направлений Конвента Мир торговли является Конгресс Евразийской торговли.

В этом году Конгресс открылся пленарной сессией «Лидеры ритейла Центральной Азии: актуальные бизнес-стратегии». В дискуссии приняли участие основатель и генеральный директор группы компаний INFOLine Иван Федяков, основатель торговых сетей INMART и IMFARM Андрей Подданиц (Казахстан), директор по развитию компании «Меломан» Игорь Василюк (Казахстан), заместитель председателя правления Союз торговых сетей Республики Казахстан Эльбег Абдиев, генеральный директор торговой сети M Cosmetic Денис Косаченко (Узбекистан), председатель совета директоров торговой сети «Леонардо» СНГ Борис Кац.

В рамках сессии Иван Федяков дал актуальный обзор потребительскому рынку стран Центральной Азии.

Оценивая макроэкономические показатели, эксперт отметил, что больше половины продовольственного ассортимента в торговых сетях Казахстана преобладают товары из России, в непродовольственном сегменте – товары из Китая.

«После всплеска в марте прошлого года, когда рубль резко девальвировал, мы увидели его не менее аномальное укрепление. И весь 2022 год рубль был крепок как по отношению к доллару США (почти на 20%), так и по отношению к валютам стран Центральной Азии – практически на 25%. Это, естественно, сказалось на том, что товары из России, а у многих торговых сетей Казахстана они преобладают в ассортименте, стали дороже», - выступил эксперт.

Важным вопросом обсуждения стало государственное регулирование отрасли с целью сдерживания инфляции в Казахстане. Как отметил Эльбег Абдиев, для регулирования цен на социально значимые продовольственные товары у государства есть два механизма. Первый - установление предельных цен, второй – ограничение по наценке на товары, которая сейчас составляет 15%.

«Сейчас инструмент установления предельных цен не применяется нигде. Установление ограничения по наценке 5-10% приведет в тому, что товар исчезнет с полок. Чем больше регулирование, тем больше вероятность дефицита ассортимента и исчезновения товаров с полок», - отметил эксперт.

На Wildberries количество казахстанских поставщиков выросло в 7,5 раз



По словам эксперта, представленность местного бизнеса на Wildberries будет только расти, чему способствуют усилия компании в развитии инфраструктуры и логистики, в том числе уже анонсированное строительство в Алматы крупнейшего логистического центра площадью 100 тыс. кв. метров с объемом инвестиций в \$100 млн.

«Сегодня мы присутствуем почти во всех ключевых городах Западного, Восточного и Центрального Казахстана. У нас существует два складских комплекса в Астане и Алматы. Но, помимо этого, мы обеспечиваем поставки из России в Западный и Восточный Казахстан, что позволяет значительно увеличивать скорость доставки. Для поставщиков Западного и Восточного Казахстана мы так же планируем развивать логистическую инфраструктуру, для того чтобы производителям из этих регионов можно было запускать свой бизнес через Wildberries, и необязательно для этого ехать в Алматы или Астану», - сказал Максим Губанов.

Интерес казахстанских компаний к маркетплейсам очевиден. Как отметил основатель и генеральный директор группы компаний INFOLine Иван Федяков, развитие маркетплейсов в Казахстане значительно опережает рост онлайн-продаж у омниканальных игроков: 90% против 30% по итогам 2022 года.

Представленность казахстанских компаний также растет на онлайн-платформе Alibaba. По словам Марии Каданцевой, генерального директора компании MD-Insight, официального сервис-партнера Alibaba в России и СНГ, в 2023 году уже 7 000 казахстанских товаров представлено на китайском маркетплейсе, и эти показатели растут в среднем на 20-25% в год. Причем еда и напитки являются самой представленной категорией товаров казахстанских поставщиков на Alibaba и составляют 40,7% от общего объема товаров из Казахстана на платформе. На втором месте находится сельское хозяйство (14,3%), на третьем месте – строительство и недвижимость (7,7%). Одни из самых низких долей категорий казахстанских товаров на маркетплейсе составляет мебель, обувь и бытовая электроника.

Согласно аналитики запросов на казахстанскую продукцию на Alibaba, самыми популярными категориями товаров являются сельское хозяйство (28%), еда и напитки (26%) и бизнес-услуги (20%).

По оценкам экспертов, рынок e-commerce в Казахстане будет расти более высокими темпами, чем розничная торговля.

«За последние 4 года рынок электронной торговли в Казахстане вырос в 4 раза. Так, в 2019 году он составлял 300 млрд. тенге, в этом году - уже 1,3 трлн. тенге», - дал характеристику рынка Иван Федяков.

По его словам, в 2023 году в Казахстане показатель интернет-продаж в розничной торговле находится на уровне 10-11%. К 2025 году объем рынка электронной торговли в рознице составит около 15% от общего объема продаж.

Конвент Мир торговли – событие, ставшее традиционным в календаре ритейл-отрасли и ежегодно вносящее важный вклад в развитие индустрии в целом. В этом году мероприятие собрало на одной площадке более 250 игроков рынка с целью обмена опытом и новейшими тенденциями бизнеса, а самое главное, для налаживания качественных контактов между ведущими ритейлерами и производителями товаров, оборудования и технологий для рынка торговли.

«Мы стремимся создать мероприятие, которое не только представит новые идеи и технологии, но и станет платформой для обмена опытом и установления новых деловых связей. Мы хотим, чтобы участники почувствовали себя частью сообщества лучших ритейлеров и поставщиков и получили максимум пользы от нашего мероприятия», - рассказала Елена Саргалдакова, организатор Конвента Мир торговли.

Следующий Конвент Мир торговли пройдет в Алматы 18-20 октября 2023 года.

Казахстанцы продолжают переходить на более дешевые товары – исследование

28.04.2023 151

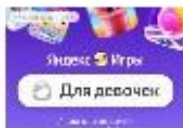


Продавец Алта-Фудс
Доставка свежих продуктов [УСТАНОВИТЬ >](#)



Продавец хочет повысить цены на продукты еще на 10%. Об этом сообщила коммерческий директор Nibebel Kazakhstan Надина Сайсаналиева, передает LS.

Читайте также



Играйте в свои любимые категории игр!



Дефицит бюджета Казахстана превысит 4%: что ждет экономик - ИА Кокшетау Азия

04.02.2023

Рекомендательный индекс PGR

В ходе своего выступления на конференции «Мир торговли» она озвучила результаты опроса населения. Согласно ему, большинство опрошенных провозгласило ходят повысить цены на свои бренды и продукты до 10%.

Дефицит бюджета Казахстана превысит 4%: что ждет экономику?

04.05.2023 ● 130



376 Армян



Читайте также



Соедините
фрукты
в пару
онлайн
Бюджет Собчак



Что ждет
Казахстан
до конца
этого
года -
прогноз -
ИА
Кокшетау
Азия
10.05.2023

Фото: Nurlan Tatarbekov/Carva Pro

Рекомендуемый контент РСР

Дефицит бюджета Казахстана по прогнозу превысит 4% в 2023 году.

Такой прогноз дал генеральный директор агентства INFOLine Илья Федюков на 17-м Международном Конференции Мир торговли.

«В РОССИИ С ОБЫЧНО ПРОФИЦИТНЫМ БЮДЖЕТОМ В 2022 ГОДУ БЫЛ ЗАФИКСИРОВАН ДОВОЛЬНО СЕРЬЕЗНЫЙ ДЕФИЦИТ, СОСТАВИВШИЙ 2,3% ОТ ВАЛОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА. В КАЗАХСТАНЕ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ ОКАЗАЛСЯ ЕЩЕ ВЫШЕ – ПОЧТИ 3%.

Инфляция в Казахстане наступает: 77% производителей готовы повысить цены

4 дня назад  Нравится  Комментировать ...

77% производителей планируют повышать цены на товары в ближайшие три месяца, передает [DKNews.kz](https://dnews.kz).

Эти данные были озвучены компанией NielsenIQ Kazakstan на 17-ом Международном Конвенте Мир торговли, который проходит 27-29 апреля в Алматы.



По словам коммерческого директора компании Мадина Сейсенгалиевой, большинство опрошенных производителей хотят повысить цены на свои бренды и продукты до 10%. При этом 48% опрошенных казахстанских покупателей уже ждут повышения цен в ближайшие месяцы, каждый пятый покупатель ожидает роста цен на товары повседневного спроса более чем на 20% в следующие 3 месяца.

Годовой уровень инфляции в Казахстане в декабре 2022 года вырос до 20,3% - самого высокого уровня с сентября 2016 года.

По словам Мадина Сейсенгалиевой, большая часть продовольственных категорий товаров показывает падение объемов продаж. Только 12 категорий растут по сравнению с прошлым годом. Самыми быстрорастущими категориями являются шоколадные батончики (+14,8%) и бисквиты (+14,7%). Больше всего упали продажи подгузников – на 23,5%, и салфетки – на 25,2% по сравнению с прошлым годом.

«Казахстанскому покупателю сейчас приходится непросто. Доходы растут не так быстро, как растут цены на товары. Большинство покупателей вынуждены экономить, потому что они тратят на товары FMCG половину и больше своего дохода. Рост цен, который мы наблюдаем по данным Агентства РК по статистике, очень сильно бьет по карманам нашего покупателя. Те изменения, которые мы видим, это только начало. Весь 2022 год мы не видели резкого падения потребления, надеясь, что ситуация стабилизируется. А в начале 2023 года мы уже видим по некоторым категориям товаров резкое падение потребления. Это связано с тем, что давление на кошелек покупателя растет, и по нашим ожиданиям покупатель и дальше будет переходить на более дешевые ценовые сегменты»
Мадина Сейсенгалиева


Яндекс Доставка запускает новый тариф для бизнеса в Казахстане

5 дней назад  Нравится  Комментировать ...

Казахстанцы смогут получать больше товаров в день покупки. Яндекс Доставка предложила новый тариф для бизнеса – доставку в течение дня.

Такая доставка выполняется в течение нескольких часов и подходит для товаров, которые обычно не требуются срочно, например, одежды, электроники, мебели. Доставка в течение дня позволяет компаниям снизить логистические издержки на последней миле за счет объединения заказов для одного района и оптимальных маршрутов, обеспечивающих скорость и своевременность доставки. Уровень сервиса для клиента при этом остается высоким, ведь доставка осуществляется в день покупки.

О новой опции для корпоративных клиентов рассказал Алишер Тунгушбаев – руководитель Яндекс Доставки в Казахстане – на Конгрессе Евразийской торговли в рамках 17-го международного Конвента Мир Торговли Казахстан.

« «Нашим партнерам нужны разные форматы доставки, поэтому к экспресс-доставке – по требованию – мы добавили доставку в течение дня и продолжаем исследовать рынок, чтобы сделать свой продукт еще удобнее для казахстанских предпринимателей»
Алишер Тунгушбаев

С помощью сервиса можно заказывать доставку как легковыми, так и грузовыми автомобилями, которые удобны на запланированных маршрутах, например, для снабжения дарксторов, доставки до постаматов или магазинов. Грузовые автомобили доступны уже в пяти городах: Астане, Алматы, Шымкенте, Актобе и Караганде.

Компании могут подключиться к Яндекс Доставке через API-интеграцию, модули для Shopify, WooCommerce и других систем или личный веб-кабинет.

Получателям заказов платформа дает возможность отслеживать статус доставки в реальном времени, что значительно уменьшает количество обращений в службу поддержки партнера. Для партнеров доступны отчеты о качестве доставки и причинах нарушений.

Конвент Мир Торговли Казахстан – международный форум ритейлеров и поставщиков, который проходит в Алматы 27-29

В Алматы прошел 17-й Международный Конвент Мир торговли



Азербайджан, Таджикистан, Киргизия и Грузия.

Конвент Мир торговли прошел в удобном для партнеров формате. Посетители смогли провести за два дня переговоры с более 30 ритейлерами, посмотреть на со своей продукцией и обменяться контактами для дальнейшего обсуждения условий сотрудничества после мероприятия.

Конгресс Барельежной торговли

Одним из важных направлений Конвента Мир торговли является Конгресс Барельежной торговли.

В этом году Конгресс открыл пленарной сессией «Тренды ритейла Центральной Азии: актуальные бизнес-стратегии». В дискуссии приняли участие сопредседатель и генеральный директор группы компаний InfoLife Иван Фарков, сопредседатель торговой сети INMART и INARM Андрей Подданиц (Казахстан), директор по развитию компании «Максимов Игорь Васильевич» (Казахстан), заместитель председателя правления Союза торговых сетей Республики Казахстан Эльбати Абдува, генеральный директор торговой сети M. Cosmetics Денис Косаченко (Узбекистан), председатель совета директоров торговой сети «Ланердас СНГ Борис Каз».

В рамках сессии Иван Фарков дал актуальный обзор потребительскому рынку стран Центральной Азии.

Одним из иррациональных показателя, отметил спикер, что больше половины продовольственного ассортимента в торговые сети Казахстана приобретают товары из России, в непродовольственном сегменте – товары из Китая.

«После коллапса в начале прошлого года, когда рубль резко девальвировал, мы увидели его на менее значимых укреплен. И весь 2022 год рубль был крепко как по отношению к доллару США (почти на 20%), так и по отношению к валютам стран Центральной Азии – практически на 20%. Это, естественно, сказалось на том, что товары из России, в у импорт торговых сетей Казахстана они приобретают в ассортименте, стали дороже», выступил эксперт.

Важным вопросом обсуждения стало государственное регулирование отрасли с целью сдерживания инфляции в Казахстане. Как отметил Эльбати Абдува, для регулирования цен на социально значимые продовольственные товары у государства есть два механизма. Первый – установление предельных цен, второй – ограничение по наценке на товары, которые сейчас составляет 15%.

«Сейчас институт установления предельных цен не применяется нигде. Установление ограничения по наценке 15% приводит к тому, что товар исчезает с полки. Чем больше регулирование, тем больше вероятность дефицита ассортимента и исчезновения товаров с полки», отметил эксперт.

В этом году на сцене Конгресса также состоялась пленарная сессия «Стратегии онлайн-ритейла: omnichannel, marketplaces, интерактивизация». На ней выступили ведущие игроки отрасли: Максим Губенов, директор Wildberries СНГ, Мария Каденцева, генеральный директор компании MDInsight, официального партнера Alibaba в России и СНГ, Андрей Подданиц, сопредседатель сетей INMART и INARM (Казахстан), Игорь Васильев, директор по развитию компании «Максимов» (Казахстан), Денис Косаченко, генеральный директор торговой сети M.Cosmetics(Узбекистан), Жанна Лукманова, директор по маркетингу компании «Сторнмастер Казахстан», Алияш Тунгушбаева, директор сети Яндекса (Казахстан) и многие другие.

Эксперты обсудили текущее состояние ритейла, анализировали динамику рынка и описали перспективы для будущего. Участники также рассмотрели современные технологии и методы, которые помогут для оптимизации бизнес-процессов и повышения конкурентоспособности.

На пленарной дискуссии «Стратегии онлайн-ритейла: omnichannel, marketplaces, интерактивизация» сопредседатель и генеральный директор группы компаний InfoLife Иван Фарков рассказал, что развитие marketplaces в Казахстане значительно опережает рост онлайн-торговли у омниканальных игроков: 90% против 20% по итогам 2022 года.

Представитель казахстанской компании также расстал на онлайн-платформе Alibaba. По словам Марии Каденцевой, генерального директора компании MDInsight, официального партнера Alibaba в России и СНГ, в 2022 году уже 7 000 казахстанских товаров представлено на китайской marketplace, и эти показатели растут в среднем на 20-25% в год.



Максим Губенов, директор Wildberries СНГ отметил, количество поставщиков на Казахстан растет и на Wildberries. За первый квартал 2023 года на marketplace Wildberries их количество выросло в 7,5 раз.

На Конвенте Мир торговли с аналитическим докладом о рынке FMCG в Казахстане в 2023 году выступил коммерческий директор компании NielsenIQKazakhstan Марина Сейсенова. По ее словам, 77% казахстанских производителей намерены поднять цены на свои товары. Большинство опрошенных производителей хотят повысить цены на свои бренды и продукты до 10%. При этом 68% опрошенных казахстанских потребителей уже ждут повышения цен в ближайшие месяцы, каждый пятый покупатель ожидает роста цен на товары повседневного спроса более чем на 20% в следующие 3 месяца.

Полученные на Конвенте Мир торговли знания помогут поставщикам, дистрибуторам и представителям торговых сетей разрабатывать эффективные бизнес-стратегии, учитывать актуальные данные о рынке.

В завершении Конгресса Барельежной торговли состоялся большой круглый стол между ритейлерами и поставщиками, на котором прошло обсуждение реальных проблем ритейла, возможные варианты их решения. Все участники рынка имели возможность поделиться своим мнением в отношении ситуации на рынке FMCG в Казахстане.

«Конвент Мир торговли показал, что существует огромный потенциал для развития индустрии торговли, и что ритейлеры и поставщики должны продолжать тесно взаимодействовать, чтобы успешно развивать свой бизнес», – провозгласил Елена Сергеевская, организатор Конвента Мир торговли.

«ДАВЛЕНИЕ НА КОШЕЛЁК ПОКУПАТЕЛЯ РАСТЁТ»

Категория: Экономика

Дата: 30.04.2023

Просмотры: 28



77% казахстанских производителей собираются в ближайшие три месяца повысить цены, сообщили в компании NielsenIQ Kazakstan по итогам опроса участников рынка.

36% производителей планируют в течение года повысить цены на 5% и меньше. 27% производителей оценивают грядущий рост цен на свою продукцию в 6-10%, по 9% производителей ожидают удорожания своих товаров на 11-15% и 16-20%.

Между тем 48% опрошенных потребителей ожидают, что цены на повседневные товары в ближайшие месяцы вырастут более чем на 10%.

«В начале 2023 года мы уже видим по некоторым категориям товаров резкое падение потребления. Это связано с тем, что давление на кошелек покупателя растёт, и по нашим ожиданиям последний и дальше будет переходить на более дешёвые ценовые сегменты», – отметила коммерческий директор компании Мадина Сейсенгалиева.

При этом 77% производителей собираются в 2023 году запускать новые продукты, причём в основном сегмента «премиум».

В Алматы — Международный конвент «Мир торговли»

Поделились

Современной розничной торговле исполнилось 25 лет, и по этому поводу с 27 по 29 апреля в Алматы прошла крупнейшая в Евразии встреча глав компаний, владельцев и первых руководителей торговых сетей, магазинов, дистрибьюторов, производителей, логистических и финансовых компаний Казахстана и стран зарубежья. Это был XVII Международный конвент «Мир торговли».

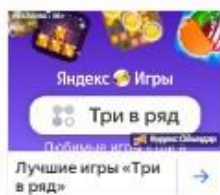


Продотворный взаимобмен

Традиционно это событие помогает поставщикам отыскивать новые каналы сбыта своей продукции и дает им возможность перейти на новый рынок. В свою очередь, закупщики имеют возможность пополнить ассортимент своих магазинов новыми товарами.

За всю историю в конвенте приняли участие более 7500 поставщиков из Казахстана, России, Белоруссии, Украины, Узбекистана, Кыргызстана, Армении, Грузии, Азербайджана, Таджикистана, Туркменистана, Латвии, Литвы, Словении, Ирана, Афганистана, Пакистана, Турции, Германии и Италии. Самше одной тысячи поставщиков заключили контракты с торговыми сетями, а также расширили географию поставок своих продуктов.

Организованные B2B-переговоры между поставщиками и торговыми сетями прошли в двух режимах — онлайн и офлайн. Выставка была представлена в традиционном формате и формате гипермаркета. То есть в виде стилизованного магазина, где участники имеют возможность не просто продемонстрировать, как их товар будет выглядеть на полках магазина, но и провести дегустацию среди представителей торговых сетей и дистрибьюторов.



В этом году алматинский конвент посетили от одной до полутора сотен ритейлеров из 10 стран. Наиболее известные из них Magnit, SMALL, Metro С&С, SPAR, INMART, Carefood, «Идеал Маркет», «Южмил», «Дэна», «Аля», «Вкусная корзинка», Leroy Merlin, А-store, «Тоймарт», «Сабьрижан», «Светофор», GREENWICH, LLC, «Доброе», Galmart, Arbus.kz, Fresh Market, «Маршрут», «Колорит», «Асташжан», «Волка», GraMad, Colibri, Fitka, «Корзинка», «Мелочи», Marvin, SULPAK и другие.



В Алматы прошел 17-й международный Конвент Мир торговли

05.05.2023

В Алматы прошел 17-й Международный Конвент Мир торговли – событие, ставшее традиционным в календаре ритейл-отрасли и ежегодно вносящее важный вклад в развитие индустрии в целом.

В этом году мероприятие собрало на одной площадке более 250 игроков рынка с целью обмена опытом и новейшими тенденциями бизнеса, а самое главное, для налаживания качественных...

[Full text available for subscribed users.](#)

[Register for trial](#)