

МИР ТОРГОВЛИ
WORLD OF TRADE

16-18 ОКТЯБРЯ | АЛМАТЫ, КАЗАХСТАН

ЗАКУПОЧНЫЙ ЦЕНТР МИР ТОРГОВЛИ FMCG



80 торговых сетей из 9 стран

ЧТО ВАС ЖДЁТ:

- Конгресс Торговая полка Центральной Азии
- Выставка товаров FMCG
- Заключение контрактов с поставщиками

Регистрация поставщиков:



+7 707 207 7001



eximexpo.kz



16-18 октября, Алматы, Казахстан

Закупочный центр Мир торговли

Дорогие коллеги,

Благодарим за многолетнюю поддержку проектов Мир торговли!

Мы безмерно дорожим вашим доверием и рады снова видеть вас в наших проектах!

Главная тема ритейл-съезда «Закупочный центр Мир торговли»

CATMAN в Центральной и Средней Азии

Повестка ритейл-съезда:

15 октября (вход платный)

Семинар для ритейлеров «CATMAN ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ: КАК УВЕЛИЧИТЬ ВАЛОВЫЙ ДОХОД?»

16 и 17 октября (вход для ритейлеров бесплатный, но обязательна регистрация на сайте)

- ✓ Конгресс Торговая полка Центральной Азии
- ✓ Выставка товаров FMCG в формате стилизованного магазина
- ✓ Выставка партнеров Мир торговли: технологии, оборудование, услуги для ритейла
- ✓ Закупочный центр Мир торговли (B2B переговоры)
- ✓ Заключительный коктейль участников Конвента

18 октября – экскурсия в торговую сеть города Алматы

Официальный сайт ритейл-съезда <https://eximexpo.kz/platforma-mir-torgovli-tm/>Видео итоги, отзывы участников, интервью спикеров на канале <https://www.youtube.com/@worldoftrade>Контакты Оргкомитета: Елена Саргалдакова, elena@eximexpo.kz, +7 777 125 11 11 (вотсап, телеграм)

(!) Просим обратить Ваше внимание, что программа находится в разработке, и в ней возможны изменения.
Обновленную программу можно всегда запросить в Оргкомитете Мир торговли

Спикеры, указанные со* в процессе подтверждения

ПРОГРАММА ритейл-съезда ЗАКУПОЧНЫЙ ЦЕНТР МИР ТОРГОВЛИ

Драфт

15 октября. ПРЕДДЕНЬ

10-00/18-00 САТМАН ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ: КАК УВЕЛИЧИТЬ ВАЛОВЫЙ ДОХОД?

Семинар для ритейлеров Вход платный. Регистрация в Оргкомитете ритейл-съезда.

16 октября. ПЕРВЫЙ ДЕНЬ

9-00/10-00 Регистрация участников Мир торговли. WELCOME COFFEE

Вход только для зарегистрированных участников.

Регистрация должна быть подтверждена Оргкомитетом Мир торговли.

Заявку на участие можно заполнить [на сайте](#)

ОФИЦИАЛЬНОЕ ОТКРЫТИЕ РИТЕЙЛ-СЪЕЗДА «ЗАКУПОЧНЫЙ ЦЕНТР МИР ТОРГОВЛИ»

Приветствие организаторов и почетных гостей

09-50/10-00 Зал Герей Хан

МЕГА АНАЛИТИКА. КАК МЕНЯЕТСЯ РЫНОК FMCG

Аналитическая сессия

10-00/10-20 Зал Герей Хан

Эксклюзивные цифры, которые впервые будут озвучены на Мир торговли.

- ландшафт рынка Центральной и Средней Азии: динамика продаж категорий в каналах современной торговли
- меняющиеся потребности покупателей и как они влияют на путь к покупке
- категории-драйверы роста рынка сегодня
- факторы роста ритейла в условиях новой реальности

Покупатель. Как изменилось его поведение под влиянием перемен в политике и экономике? Как поменялась структура покупательской корзины? Какие намечаются тренды на 2026-2027 гг.?

Рынок. Главные события 2025.

Бизнес. Ключевые показатели внутренней эффективности бизнеса. Внедрение инноваций. Динамика последних кварталов и прогнозы.

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

Эта информация – не просто статистика, а практические ориентиры, которые помогут ритейлерам, производителям и поставщикам принимать верные решения, снижать риски и находить новые возможности для роста.

(!) Информация доступна только для участников Мир торговли

Спикер: Лейла Мусатаева, директор по работе с розничными сетями, NielsenIQ Kazakhstan, Казахстан

CATMAN 0.9.

ФАКТОРЫ УСПЕХА РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И СРЕДНЕЙ АЗИИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ. ВЛИЯНИЕ КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.

Пленарная сессия

10-30/11-50 Зал Герей Хан

Розничный рынок Центральной Азии ещё далёк от консолидации, для которой характерна большая доля modern retail и несколько сетей-лидеров, обладающих абсолютным преимуществом на рынке. Несмотря на это конкуренция продолжает усиливаться, ритейл тестирует новые форматы и учится работать в условиях не самых благоприятных экономических условий.

Факторы успеха ритейлера много, они зависят от стадии развития ритейла в стране, но начинается всё с удачного формата, вернее, его соответствия покупателям и конкурентоспособности. А категорийный менеджмент – это тот инструмент, который позволяет «выжать» из формата максимальный финансовый результат.

Обсудим на сессии самые важные факторы успеха сети сегодня и завтра, а также роль КАТМАНа на разных стадиях конкуренции в ритейле.

Модератор: Гульфира Крок, эксперт по категорийному управлению ассортиментом и ценообразованием. Консультант, бизнес-тренер. Фирма «Krok Consulting», Израиль

Профессиональный опыт эксперта: С 2001 года около 100 ритейлеров-клиентов из разных стран, в числе которых из Узбекистана: Корзинка, IDEA; из России: Твоя Аптека, SPAR Омск, Ремикс; из Казахстана: Small, Вкусмарт и многие другие. Подробную информацию о спикере можно посмотреть [по ссылке](#)

Приглашены к диалогу:

- Евгений Жиленков, зам. коммерческого директора, Magnum Cash&Carry, Казахстан
- Демид Самошкин, советник генерального директора, Arbus.kz, Казахстан
- Мирзокалон Калонзода, коммерческий директор, Amid, Таджикистан
- Антон Немчинов, генеральный директор, ГК Находка, Россия, Казахстан
- Дмитрий Кузин, генеральный директор, My Mart, Казахстан*
- Топ-менеджеры других торговых сетей из разных стран

ТОП ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ РИТЕЙЛЕРОВ

Сессия блиц-презентаций лучших решений от партнеров Мир торговли

12-00/13-20 Зал Герей Хан

На сессии в формате блиц-презентаций поставщики технологий презентуют свои продукты и представят успешные кейсы в работе с ритейлерами.

Последние технологические достижения, которые помогают ритейлерам увеличивать прибыль компании. Участники узнают о новых инструментах и решениях, как улучшить клиентский опыт, оптимизировать операционные процессы и повысить общую производительность.

Модератор: Елена Наумчик, сертифицированный профессионал по маркетингу клиентской лояльности, certified Loyalty Marketing Professional (CLMP™), член Ассоциации независимых директоров РК, бизнес-тренер, консультант, Казахстан

Профессиональный опыт эксперта: разрабатывала и управляла программами лояльности для Банка Москвы, ЦУМ Москва, X5 Group, Роснефти/ВБТР («Семейная Команда»), Magnum. Имеет обширный опыт внедрения стандартов сервиса и управления клиентским опытом (Сбер, Почта России, ASTER Auto)

Спикеры и кейсы:



Мерчандайзинг под управлением алгоритмов: полный цикл — авто расстановка, AI распознавание фотоотчётов, без пустых полок.

Тезисы:

- ✓ Полка под управлением алгоритмов: SpacePlanner переводит мерчандайзинг на автопилот — от авторасстановки до image-recognition. Планограммы выпускаются в 3 раза быстрее, полка — без дыр, деньги на полке — под контролем KPI.
- ✓ Единый сквозной контур — план магазина → планограмма → задача → фото → аналитика. Один процесс вместо зоопарка инструментов: прозрачность исполнения, управляемая выкладка и рост выручки с м².
- ✓ Меньше ручной рутины — больше выручки: алгоритмы расставляют товары по целям и правилам бизнеса, фото-AI проверяет соответствие. Розница получает точную выкладку, быструю реакцию на изменения и наглядные дашборды для решений на уровне категории и магазина.

Спикер: Георгий Смирнов, руководитель внедрения проектов, Lasmart, Россия

Потенциал роста прибыли за счёт внедрения эффективных технологий управления запасами

Тезисы:

- ✓ Где ритейл теряет деньги: out-of-stock, излишки, неуправляемые промо-акции
- ✓ Прогнозирование спроса с использованием ИИ: снижение потерь и рост продаж
- ✓ Запасы как инвестиция: оптимальные нормативы запасов для максимизации прибыли
- ✓ Сквозное управление промо-акциями: от планирования до исполнения
- ✓ Ключ к успеху - симбиоз бизнес-процессов построенных на базе best practices и современных технологий

Спикер: Михаил Таран, директор, 4PROFIT GROUP, Член ассоциации COUNCIL OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT PROFESSIONALS (Ukrainian Round Table), Украина

Купить или построить? Какой путь к программе лояльности короче?

В мире цифровых технологий программа лояльности - это уже стандарт. Это не просто скидки, а инструмент заботы и внимания к клиентам, способ выстраивать долгосрочные отношения с брендом. Мы расскажем, какой путь к запуску программы лояльности быстрее и выгоднее: купить готовую платформу или строить своё решение с нуля.

Тезисы:

- ✓ Разберём плюсы и минусы обоих путей: скорость запуска, стоимость, риски и скрытые подводные камни.
- ✓ Покажем классический путь эволюции продуктов для реализации программ лояльности.
- ✓ Поделимся свежими маркетинговыми трендами и идеями, которые помогут сделать программу эффективной и заметной для клиентов.

Спикер: Мария Сафронова Chief Product Officer, Loymax, Россия

Цифровая реклама на всех устройствах: от большого экрана до ценника

Тезисы:

- ✓ Как привлечение внимания покупателей влияет на выручку торгового зала
- ✓ Экономика впечатлений и почему это важно
- ✓ Снижение затрат и увеличение дохода через централизованное управление всеми экранами магазина

Спикер: Станислав Лим, директор, СП Электроникс, Казахстан

Меньше запасов, больше продаж: логика результативного управления цепью поставки

Тезисы:

- ✓ Как без прогнозирования рассчитать целевой уровень запасов на основе прозрачного алгоритма
- ✓ Способы адаптации под изменение спроса и колебания надежности поставок
- ✓ Кейсы клиентов, которые за несколько месяцев увеличили продажи при сокращении запасов
- ✓ Моделирование - покажем, как могут измениться ваши показатели

Спикер: Ирина Дядченко, руководитель проектов по внедрению StockM Cosnsulting, Россия

Операционная эффективность 2025: управление доступностью, сроками годности и персоналом на основе данных

Тезисы:

- ✓ Единая экосистема: как объединить контроль, аналитику и задачи в одном цифровом контуре.
- ✓ Фокус на топ-товары: как цифровой контроль держит ключевые позиции на полке.
- ✓ Контроль сроков: автоматическое отслеживание годности и уценки без Excel.
- ✓ Отчёты в действии: система формирует задачи по данным, без ручного анализа

Спикер: Татьяна Пухова, эксперт по роботизации аналитики в ритейле, руководитель практики BI Infovizion, Россия

БИЗНЕС-ЛАНЧ 13–30/15–00

Дружественный обед для участников и гостей Мир торговли.

Встреча всех участников на выставке, общение на стендах и в зоне Гипермаркета Мир торговли.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЗАКУПОЧНЫЙ ЦЕНТР МИР ТОРГОВЛИ

Сессия двусторонних переговоров

15-00/18-00 Зал Герей Хан

Ритейлеры из 9 стран СНГ проведут двусторонние переговоры с участниками Конвента. Сессия проходит с участием ритейлеров и дистрибуторов за персональными столами переговоров в центральном зале Конвента

17 октября. ВТОРОЙ ДЕНЬ

9-00/10-00 Регистрация участников Мир торговли. WELCOME COFFEE

Вход только для зарегистрированных участников.

Регистрация должна быть подтверждена Оргкомитетом Мир торговли.

Заявку на участие можно заполнить [на сайте](#)

КАК СОХРАНЯТЬ И ПОВЫШАТЬ ДОХОДНОСТЬ ТОВАРНЫХ КАТЕГОРИЙ В УСЛОВИЯХ УЖЕСТОЧЕНИЯ МЕР КОНТРОЛЯ ТОРГОВЫХ НАЦЕНОК

Круглый стол

10-00/11-40 Зал Герей Хан

На сессии ритейлеры и эксперты обсудят и поделятся опытом по процессам управления и контроля за торговыми наценками на социальные товары, как адаптироваться к изменениям и использовать их для достижения конкурентных преимуществ. О чем будем говорить:

- Практика применения ограничения торговых наценок в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС)
- Как учесть вопросы регулирования в Ценовой стратегии и Ценовой политике?
- Управление товарными категориями: как мы можем оперативно влиять на доходность?

Круглый стол – уникальная возможность высказаться и услышать мнения участников отрасли, обменяться опытом и сформировать новые стратегии для успешного развития вашего бизнеса.

Модератор: Анна Тищенко, эксперт розничных технологий, ведущий аналитик категорийного менеджмента. Основатель сообщества КАТМЕНПРО и a-rpm.ru. Организатор ежегодной конференции «Категорийный менеджмент в Белые Ночи» (cmconf.ru).

За круглый стол приглашены ритейлеры из разных стран:

- Асем Адаева, директор по промо и ценообразованию Magnum Cash&Carry, Казахстан
- Марина Полякова, коммерческий директор, Baraka Market, Узбекистан
- Мирзокалон Калонзода, коммерческий директор, Amid, Таджикистан
- Алия Шокилбаева, заместитель управляющего компанией, Байрам, Россия
- Максим Семиренко, сооснователь, заместитель генерального директора по продажам и развитию бизнеса Imredi, Россия
- Топ-менеджеры других торговых сетей из разных стран

ПОДХОДЫ К КЛАСТЕРИЗАЦИИ АССОРТИМЕНТА

Пленарная сессия

11-50/13-00 Зал Герей Хан

- ✓ Формат и кластер магазинов – в чём разница?
- ✓ Цели и виды кластеризации
- ✓ Ассортиментная кластеризация: только по площади торгового зала, или нет?
- ✓ Примеры выделения кластеров магазинов

Модератор: Гульфира Крок, эксперт по категорийному управлению ассортиментом и ценообразованием. Консультант, бизнес-тренер. Фирма «Krok Consulting», Израиль

Приглашены к диалогу:

- Дмитрий Васильев, руководитель товарного направления ВсеИнструменты.ру, Россия
- Виолетта Мороз, исполнительный директор, торговая сеть AMID, Таджикистан
- Анастасия Щерба, региональный представитель компании IRCG в Центральной Азии, Казахстан
- Дияр Сарсенов, начальник отдела управления товарными категориями, Спортмастер, Казахстан
- Топ-менеджеры других торговых сетей из разных стран

БИЗНЕС-ЛАНЧ

13-00/14-30

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

CATMAN – ВОЗМОЖНОСТИ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ ШАГОВ ECR

Пленарная сессия

14-30/15-40 Зал Герей Хан

На сессии эксперты обсудят и поделятся опытом в разработке и реализации стратегий, которые помогают компаниям не только адаптироваться к изменениям, но и использовать их для достижения конкурентных преимуществ.

- ✓ Классическая модель ECR: много данных, мало людей
- ✓ Сочетание цифр и пространства для их реализации
- ✓ Операционный контроль стратегии в полях: сложности и подходы к решению
- ✓ Вовлечение категорийных капитанов в совместный процесс управления категориями

Модератор: Гульфира Крок, эксперт по категорийному управлению ассортиментом и ценообразованием. Консультант, бизнес-тренер. Фирма «Krok Consulting», Израиль

Приглашены к диалогу:

- Евгений Конев, NIQ, Руководитель направления аналитических платформ рынка Центральной и Восточной Европы, Центральной Азии и Кавказа, Словакия

- Александр Кравцов, категорийный и промо менеджер, Центральная Азия и Кавказ, Beiersdorf, Казахстан
- Марина Полякова, коммерческий директор, Baraka Market, Узбекистан
- M Cosmetic, Узбекистан*

ЧТО ДЕЛАЮТ РИТЕЙЛЕРЫ В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА КАТЕГОРИЙНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

Пленарная сессия

15-50/17-00 Зал Герей Хан

С развитием современной розницы в странах Центральной и Средней Азии каждый ритейлер сталкивается с проблемой кадров. Для компаний настоящее испытание найти, обучить и удержать сотрудника. Какие-то ритейлеры обучаются постоянно и ищут методы, которые помогут сделать сильный категорийный менеджмент в своей компании. Некоторые ритейлеры уже устали от безрезультатных изменений, а часть ритейлеров так и не осознала еще важность и значимость Катмана для своей сети.

На сессии эксперты поделятся опытом, успешными кейсами и методиками решения проблем в условиях дефицита категорийных менеджеров на рынке.

Модератор: Анна Тищенко, эксперт розничных технологий, ведущий аналитик категорийного менеджмента. Основатель сообщества КАТМЕНПРО и a-gpm.ru. Организатор ежегодной конференции «Категорийный менеджмент в Белые Ночи» (cmconf.ru).

Приглашены к диалогу:

- Заур Кадырагаев, директор департамента, ANC GROUP, PAXAT Маркет, Азербайджан
- Марина Полякова, коммерческий директор, Baraka Market, Узбекистан
- Наргиса Баймирзаева, директор по проектам трансформации, ISHONCH, Узбекистан
- Виолетта Мороз, исполнительный директор, торговая сеть AMID, Таджикистан
- Юрий Никитин, директор, Аникс, Россия*
- Состав спикеров формируется

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЗАКУПОЧНЫЙ ЦЕНТР МИР ТОРГОВЛИ

Сессия двусторонних переговоров.

ФОРМАТ ОНЛАЙН Фойе

Сессия проходит с участием ритейлеров и дистрибуторов в персональных переговорных в фойе Конвента. (Расписание встреч с ритейлерами будет опубликовано ближе к началу Конвента).

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ КОКТЕЙЛЬ МИР ТОРГОВЛИ

Доброе завершение переговоров всех участников ритейл-съезда «Закупочный центр Мир торговли». Отраслевые награждения.

17-30/18-30 Зал Герей Хан

18 октября. ТРЕТИЙ ДЕНЬ.

ЭКСКУРСИИ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ РИТЕЙЛ-СЪЕЗДА В ТОРГОВЫЕ СЕТИ АЛМАТЫ

Представители ритейлера встречают участников Закупочного центра Мир торговли в торговых залах своих магазинов, организуют персональные встречи с сотрудниками сетей необходимых для поставщиков направлений, отвечают на вопросы и демонстрируют новые решения, внедренные в их бизнес. **Это уникальная возможность согласовать на месте сотрудничество с топ-менеджментом ритейла!**

Вы желаете присоединиться к составу выступающих деловой программы?

Напишите Елене Саргалдаковой на elena@eximexpo.kz или Mob/WhatsApp/Telegram + 7 777 125 11 11

Организатор проектов Мир торговли - EXIM EXPO – Международный оператор деловых мероприятий розничной индустрии в странах Евразии. 300 ритейл-партнеров из разных стран. 100+ контрактов в год у участников Мир торговли

Участие в ритейл-съезде Закупочный центр Мир торговли платное – для поставщиков, бесплатное – для ритейлеров, но по предварительной регистрации и подтверждению Оргкомитетом Мир торговли.

Регистрация ВСЕХ участников обязательна на сайте мероприятия [по ссылке](#)

Контакты Оргкомитета Мир торговли: info@eximexpo.kz

Mob/WhatsApp/Telegram: +7 707 207 7001 или +7 777 125 1111

Новости и видео:

