

16-17 ОКТЯБРЯ 2024
УЗБЕКИСТАН • ТАШКЕНТ
OCTOBER 16-17, 2024 • UZBEKISTAN • TASHKENT



RETAIL WEEK

CENTRAL ASIA

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ
ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ
И РИТЕЙЛА

INTERNATIONAL E-COMMERCE & RETAIL FORUM

ОРГАНИЗАТОРЫ
ORGANISERS



МИНИСТЕРСТВО ИНВЕСТИЦИЙ,
ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН



АССОЦИАЦИЯ
ЭКСПЕРТОВ
РЫНКА РИТЕЙЛА



Минпромторг
России

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР
STRATEGIC PARTNER

Vandex
Uzbekistan

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
GENERAL PARTNER

OZON

DIGITAL PARTNER
DIGITAL PARTNER



Ozon — ваш доступ к миллионам покупателей

Зарегистрируйтесь бесплатно и получите новых клиентов среди **51 миллиона** человек в Узбекистане и России



Регистрируйтесь и увеличивайте
прибыль вместе с Ozon

Продавать на Ozon — легко:

- 1 Зарегистрируйтесь**
Работаем с юридическими лицами или ИП
- 2 Загрузите свидетельство или справку о регистрации ООО/ИП**
Подойдёт электронная версия
- 3 Добавьте товары**
Создайте карточки товаров вручную или перенесите их за 5 минут из своей базы с помощью онлайн-таблиц
- 4 Выберите схему логистики**
Можно доставлять товары самостоятельно или с помощью Ozon
- 5 Получите первых клиентов**
Теперь ваши товары видны миллионам покупателей — осталось только дождаться, пока они оформят заказ. Оплату будем переводить на ваш счёт 2 раза в месяц

24.10 +18 проведём вебинар «От регистрации до продаж» и подробно расскажем о том, как начать работать на Ozon

Зарегистрироваться:

Если остались вопросы, свяжитесь с нами:

Кахаров Батыр
Менеджер по привлечению партнёров
+998 99 406 10 00
bkakharov@ozon.ru

Очилов Ақобир
Менеджер по привлечению партнёров
+998 97 728 77 81

CENTRAL ASIA RETAIL WEEK 2024

СОДЕРЖАНИЕ:

ПРИВЕТСТВИЯ УЧАСТНИКАМ

Антон Алиханов	4
Лазиз Кудратов	5
Андрей Карпов	6

ОРГАНИЗАТОРЫ И ПАРТНЕРЫ ФОРУМА	7
--------------------------------	---

СХЕМА ЭКСПОЗИЦИИ	8
------------------	---

ЭКСПОНЕНТЫ И УЧАСТНИКИ ФОРУМА	10
-------------------------------	----

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ	11
-------------------------	----

УЧАСТНИКИ ВЫСТАВКИ	13
--------------------	----

ИНТЕРВЬЮ ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Андрей Карпов, Председатель правления Ассоциации экспертов рынка ритейла	17
Татьяна Ким, основатель Wildberries, глава ООО «РВБ»(объединенная компания Wildberries и Russ)	20

КАРТА ТРЕНДОВ И РЫНОЧНЫХ ПОЗИЦИЙ	22
----------------------------------	----

Деловая программа Форума CENTRAL ASIA RETAIL WEEK

1 день, среда, 16 октября 2024 года	24
2 день, четверг, 17 октября 2024 года	33



ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА, СХЕМА И КАТАЛОГ ЭКСПОНЕНТОВ,
ПАРТНЁРЫ ФОРУМА НА САЙТЕ
RETAILWEEK.UZ



Антон Алиханов

Министр промышленности и торговли
Российской Федерации

Уважаемые коллеги!

Приветствую вас на Международном Форуме электронной коммерции и ритейла Central Asia Retail Week!

Страны Центральной Азии традиционно являются важным партнером для Российской Федерации. Наше сотрудничество в сфере торговли продолжает последовательно развиваться – товарооборот демонстрирует позитивную динамику. В первом полугодии 2024 года совокупный товарооборот России с пятью государствами Центральной Азии составил 21,3 млрд долл. США.

В регионе активно работают крупнейшие российские компании розничной торговли («Магнит», Fix Price, «Летуаль» и др.), продолжают открываться магазины, строятся логистические центры, создаваться новые рабочие места. Конечно, эти успехи благотворно влияют и на сферу электронной торговли. Наши ведущие онлайн-площадки – Wildberries, Ozon, Lamoda – уже представлены в Центральной Азии, а их присутствие продолжает расширяться.

В связи с этим Форум Central Asia Retail Week приобретает особую значимость. Эта площадка помогает в широком обсуждении актуальных вопросов электронной коммерции и ритейла и поиске новых путей их устойчивого развития.

Желаю всем участникам Форума плодотворной работы, конструктивных дискуссий и новых взаимовыгодных инициатив!



Лазиз Кудратов

Министр инвестиций, промышленности
и торговли Республики Узбекистан

Уважаемые участники и гости Форума! Дорогие друзья!

Приветствую вас на Международном Форуме электронной коммерции и ритейла Central Asia Retail Week, который проходит в нашем прекрасном городе Ташкенте! Это значимое событие открывает новые перспективы для развития торгово-экономического сотрудничества между Узбекистаном, Россией и другими странами Центральной Азии.

Сегодня мир стремительно меняется, и цифровизация, инновации и новые технологии становятся неотъемлемой частью глобальных процессов. Форум предоставляет уникальную возможность для обсуждения передовых решений и укрепления партнёрских отношений, которые позволят создать прочную основу для дальнейшего роста и процветания наших экономик.

Я уверен, что Форум станет катализатором новых успешных инициатив, которые внесут значимый вклад в развитие региональной торговли и электронной коммерции.

Желаю всем участникам успешной работы, интересных дискуссий и плодотворного сотрудничества на благо наших стран!



Андрей Карпов

Председатель правления
Ассоциации экспертов рынка ритейла

Уважаемые участники и гости Форума!

Рад приветствовать вас на Международном Форуме электронной коммерции и ритейла Central Asia Retail Week! Уверен, Форум станет важным событием, объединяющим лидеров рынка и ведущих экспертов для обмена опытом и обсуждения будущего рынка e-commerce и ритейла.

Чтобы оставаться на лидирующих позициях, необходимо не только идти в ногу со временем, но и опережать его, внедряя передовые решения и адаптируясь к новым условиям. На Форуме вас ждут экспертные сессии, круглые столы, пленарные дискуссии и успешные кейсы, которые отражают лучшие практики и помогают выстраивать стратегии для будущего роста.

Уверен, что Central Asia Retail Week станет главной площадкой для регулярного взаимодействия участников рынка, обмена передовыми идеями и внедрения инноваций в области ритейла и электронной коммерции. Взаимодействие и сотрудничество, которое мы здесь налаживаем, безусловно, внесет значительный вклад в развитие экономик наших стран.

Желаю всем участникам продуктивной работы, успешных переговоров и ярких достижений!

ОРГАНИЗАТОРЫ ФОРУМА



МИНИСТЕРСТВО ИНВЕСТИЦИЙ,
ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН



АССОЦИАЦИЯ
ЭКСПЕРТОВ
РЫНКА РИТЕЙЛА



Минпромторг
России

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



DIGITAL ПАРТНЕР



ПОСТАВЩИК



ПАРТНЕРЫ СЕССИЙ



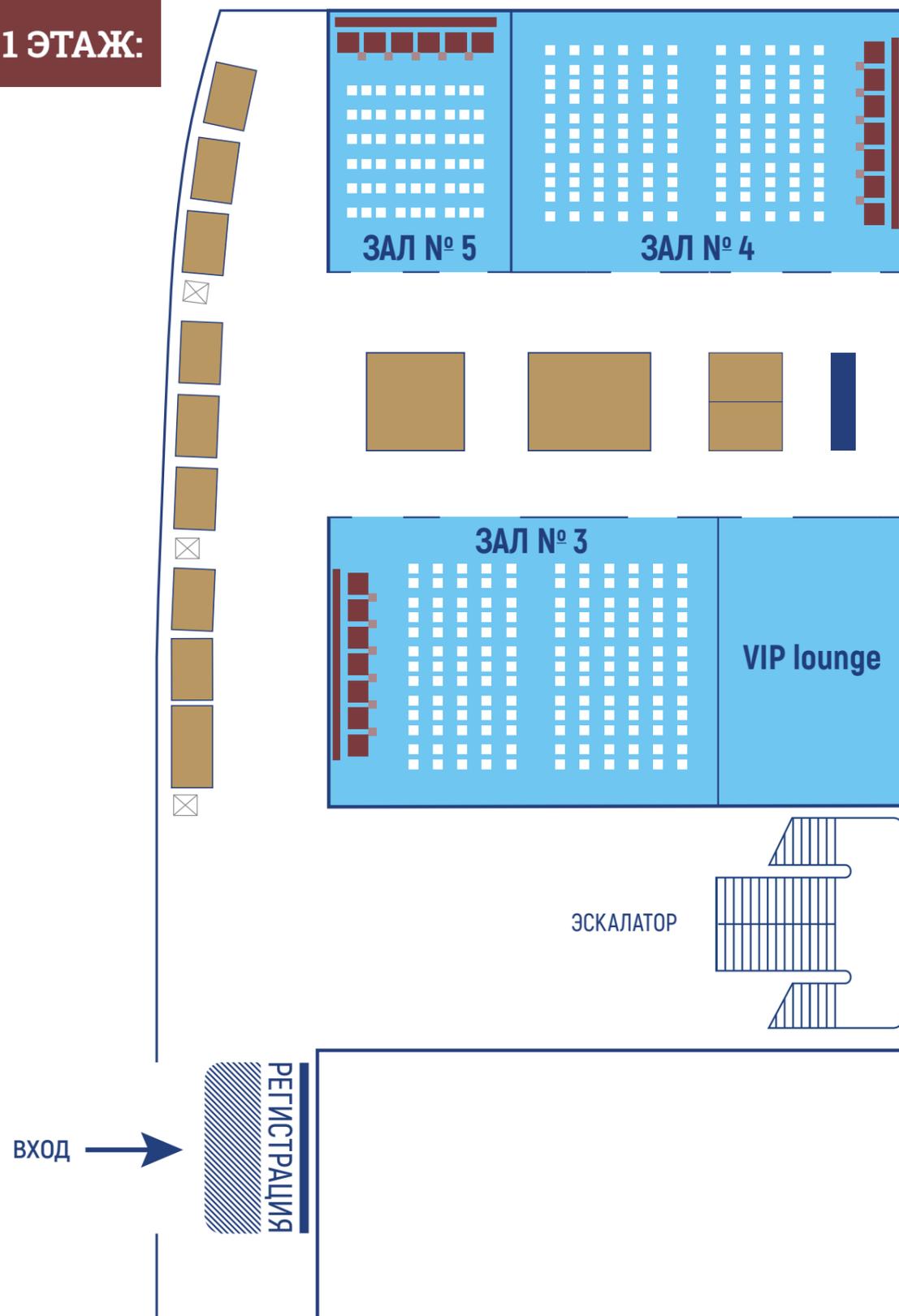
ПАРТНЕРЫ RETAIL PLOV И AWARDS



СПИКЕРЫ СЕССИЙ

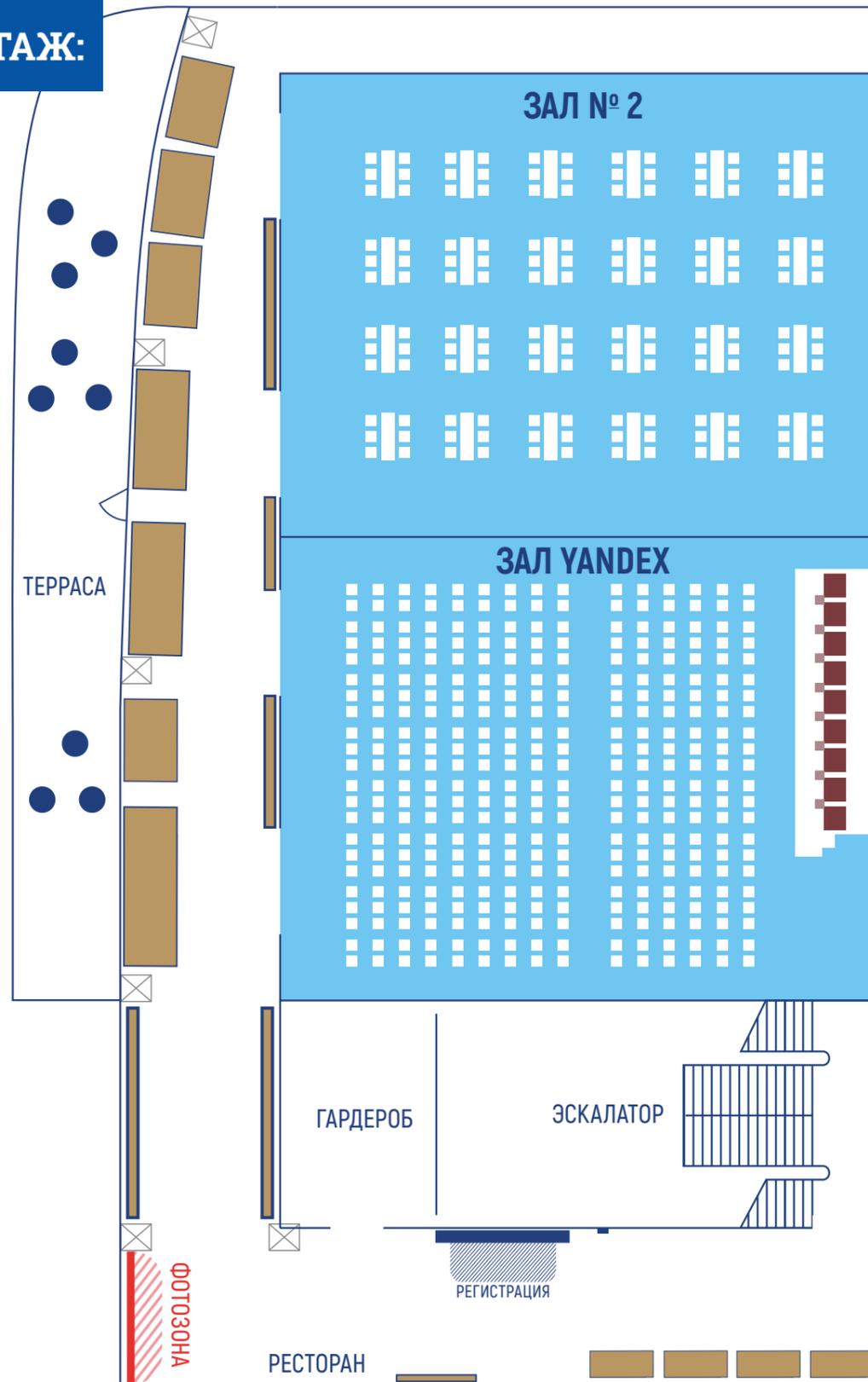


- 1 ЭТАЖ:



ВЫСТАВОЧНЫЕ СТЕНДЫ
 ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

1 ЭТАЖ:



ВЫСТАВОЧНЫЕ СТЕНДЫ
 ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

ЭКСПОНЕНТЫ



УЧАСТНИКИ ФОРУМА

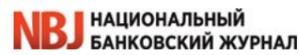


ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

OFFICE LIFE



Yandex

Uzbekistan

yandex.uz

Yandex Uzbekistan

Яндекс Узбекистан разрабатывает и внедряет новые технологии, которые будут способствовать улучшению жизни людей и цифровой среды в Узбекистане. Компания работает в стране с 2018 года и предлагает населению такие услуги, как онлайн-заказ такси, доставка еды, облачные сервисы, геосервисы, развлекательные и образовательные проекты. Yandex Uzbekistan фокусируется на развитии и имплементации новых технологий для улучшения жизни людей и импровизации цифрового ландшафта в Узбекистане.

OZON

ozon.ru

Озон

Ozon – мультикатегорийный маркетплейс, активно развивающий бизнес в странах СНГ с 2021 года. На площадке представлено более 370 млн товарных позиций в более чем 20 категориях: от книг и одежды до продуктов питания и товаров для здоровья.

Более 51,1 млн активных покупателей уже получают заказы с помощью логистической инфраструктуры Ozon, которая также позволяет 550 тысячам предпринимателей продавать свои товары в России и странах СНГ.

Маркетплейс активно развивается в Узбекистане с 2023 года. Компания заинтересована в развитии логистической инфраструктуры, в том числе складских комплексов и курьерской службы, чтобы максимально сократить сроки доставки для жителей республики. Компания также планирует активно развивать франшизную сеть брендированных пунктов приема и выдачи заказов. В октябре 2023 года Ozon и Торгово-промышленная палата Узбекистана подписали меморандум о сотрудничестве в сфере развития электронной торговли.

STOCK-M

CONSULTING

stockm.ru

ООО «СТОКМ.РУ»

Мы помогаем компаниям увеличивать продажи при сокращении запасов. К нам обращаются, чтобы избавиться от излишков и аутофстока, выстроить выгодные цепочки поставок, уменьшить влияние человеческого фактора, навести порядок в ассортименте.

Мы предлагаем комплекс услуг: консалтинг, обучение и программный продукт StockM, который используют для управления запасами в ритейле, дистрибуции, производстве и на маркетплейсах.

Ediweb

ediweb.com

Ediweb

Компания Ediweb - системный интегратор, разработчик сервисов для бизнеса и оператор электронного документооборота. На рынке цифровизации с 1999 года. В портфеле более 1000 интеграционных проектов.

Флагманское финтех-решение компании - мультибанковская факторинговая платформа FactorPlat, позволяющая проводить трёхсторонние сделки по уступке дебиторской задолженности без бумаги, на базе электронных документов по поставкам с максимальной автоматизацией.

ADVANTUM

advantum.ru

ООО «Адвантум»

Основные направления работы Адвантум – решения в области систем управления транспортом и разработка корпоративных систем на основе передовых цифровых технологий.

При разработке нашего программного обеспечения мы используем следующие технологии, компоненты и фреймворки: docker, nginx, load balancer UC, openJDK, java 8, java 17, redis-7.3, spring cloud, clickhouse, postgresql, timescale, keycloak, rabbitmq, Swift, Kotlin, react (SPA), JS.

KAPITALBANK

kapitalbank.uz

Капиталбанк

Капиталбанк – один из крупнейших частных банков Узбекистана, надежный финансовый партнер для более 2 млн розничных клиентов и около 80 тысяч предпринимателей. Прирост чистой прибыли за 2023 год достиг отметки 77% по отчетности МСФО.

У Капиталбанка насчитывается более 100 филиалов и офисов и порядка 1,5 тысяч высокотехнологичных банкоматов в стране.

Банк получил многочисленные национальные и международные премии за свою деятельность, и ежегодно обновляет кредитный рейтинг, стабильно повышая свои показатели.



fpb.uz

Fort Pro Biznes

FPB - ваш надежный гид в мире инноваций и качества. Компания основана в 2007 году и придерживается одной цели: предоставить рынку Узбекистана самые передовые решения в сфере компьютеров, ноутбуков, моноблоков и периферийного оборудования. Сегодня компания с гордостью может сказать, что достигла высокого статуса лидера в этой области.

Собственное производство моноблоков: В 2014 году запущено серийное производство моноблоков, что позволило поднять планку качества и надежности продуктов компании.

Сертификаты качества: сертификаты менеджмента и качества ISO 9001:2009 и ISO 9001:2015 получены в 2015 и 2018 годах соответственно, что доказывает стремление компании к высокому качеству услуг и продукции.

Бренд «FPB»: В 2018 году была зарегистрирована торговая марка «FPB», ставшая символом надежности и качества.

Компания подбирает конфигурации, сбалансированные по цене и производительности, чтобы удовлетворить потребности заказчиков. Готовые решения под Брендом «FPB» идеально подходят как для дома, так и для офиса.

Компания сотрудничает с мировыми известными брендами, такими как HP, DELL, LENOVO, ASUS, ACER, CANON и многими другими, предоставляя широкий выбор высококачественных продуктов как со склада в Ташкенте, так и на заказ.

Более 17 лет качества и надежности. В январе 2025 года компании «FORT-PRO BIZNES» исполнится 19 лет. За это время компания не только укрепила позиции на рынке, но и продолжает развиваться, стремясь предоставлять лучшие решения в мире технологий.



hamkorvino.uz

АО Hamkor

Частное винодельческое предприятие Château Hamkor предлагает линейки эксклюзивных натуральных вин, благородных коньяков и виноградной водки. Наше винодельческое хозяйство, с расположением виноградников на высоте до 1100-1200 м над уровнем моря и основанное в 1992 г., является одним из крупных производителей и экспортеров широкого ассортимента алкогольной продукции виноградного происхождения. Собственные виноградные плантации в Паркентском районе Ташкентской области имеют площадь более 400 га, а возраст посадки виноградников составляет более 50 лет.



kaizen-consult.ru

Kaizen Institute Russia

Kaizen Institute Russia – главный представитель методологии Кайдзен в России и СНГ. Более 80 проектов в малом, среднем и крупном бизнесе. Мы работаем в России и странах СНГ, специализируясь на ритейле, дистрибуции, производстве и логистике. KAIZEN™ – долгосрочная стратегия, которая инициируется на высшем уровне управления и вовлекает в совместную работу всех без исключения, на каждом уровне и по всем направлениям деятельности компании.



globalservice.ru

ООО «Глобал сервис»

Национальный провайдер уникальных решений для Ритейла. Надежный партнер с 2014 года. Производство, логистика, монтаж, складское, сервисное обслуживание и ремонт торгового и рекламного оборудования, демонтаж, утилизация и переработка во вторсырье.

Реализуем проекты от идеи до визуализации бренда в торговых сетях.

Регионы покрытия – Казахстан, Узбекистан, Армения, Азербайджан, Грузия, Белоруссия, Россия.



globalservice.ru

Черноголовка

ГК «ЧЕРНОГОЛОВКА» Группа компаний «Черноголовка» ведет свою деятельность с 1998 года, и в течение многих лет была известна на рынке как производитель традиционных лимонадов и бутилированной воды. С 2016 года компания развивает новые направления бизнеса в рамках стратегии «не только напитки». Начиная с 2023 года она представлена на рынке тремя крупными подразделениями: напитки, продукты питания и детское питание. Сегодня в ассортименте компании помимо напитков – снеки, кондитерские изделия, включая печенье, готовые завтраки, мюсли, а также продукция для самых маленьких россиян. Компания признана системообразующим предприятием для российской экономики. Количество заводов группы выросло с 9-ти в 2022 году до 14-ти в 2024-ом в России и СНГ. Численность сотрудников увеличилась до 5 000 человек. Бренд «Черноголовка» в 2023 году вошёл в число 30-ти крупнейших FMCG брендов РФ по версии агентства NielsenIQ, а по версии исследовательского агентства «Ромир» является лидером по уровню знания и доверия на традиционном для «Черноголовки» рынке напитков.

ЭФФЕКТИВНЫЙ РИТЕЙЛ СТРОИТСЯ НА МАКСИМАЛЬНО ПОЛНОМ УДОВЛЕТВОРЕНИИ ПОКУПАТЕЛЬСКИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Андрей Карпов

Председатель правления
Ассоциации экспертов рынка ритейла

С 16 по 17 октября в Ташкенте впервые пройдет Международный Форум Central Asia Retail Week. Участниками этого знаменательного события станут представители ритейла и электронной коммерции, поставщики и производители потребительской продукции, представители IT-компаний, отраслевых объединений и органов власти. Накануне этого события мы взяли интервью у Председателя правления Ассоциации экспертов рынка ритейла Андрея Карпова.

– Обороты розничной торговли в России и Узбекистане растут. За счет чего наблюдается такой подъем?

– Розничная торговля наших стран не только адаптируется к новым условиям, но и демонстрирует устойчивый рост, что говорит о росте доходов населения, повышении покупательской способности. Потребитель уверен в текущем дне, готов идти в магазин и тратить деньги.

При этом сегмент электронной торговли растёт опережающими темпами, что обусловлено целым рядом факторов, главный из которых – удобство использования этого канала продаж. Другой фактор – расширенная витрина электронного магазина, которая зачастую, особенно в небольших населенных пунктах, позволяет получить максимальный доступ к товарам по приемлемой цене. Не секрет, что физический магазин всегда имеет ограниченный товарный ассортимент, в том числе из-за дефицита торговых площадей. А электронная витрина, по сути, бесконечна. Одновременно мы видим сильное развитие в больших городах сервисов доставки, в том числе – доставки еды. Это стало дополнительным фактором роста.

– Какие торговые форматы сегодня востребованы в России и могут ли они стать трендом в Узбекистане?



– В настоящее время на российском рынке представлено многообразие форматов розничной торговли – гипермаркеты, супермаркеты, минимаркеты, магазины у дома, жесткие дискаунтеры ...

Долю гипермаркетов в России можно оценить в 15%, но дальнейшее увеличение доли этого формата невозможно, так как он достиг предел своей востребованности. Но говорить о «смерти» данного формата неверно, они просто достигли своего пика развития (востребованности), и дальнейшее открытие новых гипермаркетов будет происходить с тщательным подбором локации, оценки потенциала потребления, наличия трафика и многих других показателей.

Увеличивается доля формата мини-маркетов, которая составляет немногим более 15%.

Также хорошо растет формат жестких дискаунтеров: таких магазинов становится все больше, их доля пока составляет около 5%, а это значит, что потенциал роста еще не исчерпан. И самая значительная доля российского рынка ритейла (55%) приходится на сетевые супермаркеты.

В Узбекистане ситуация с современными форматами розничной торговли отличается от России. Но рынок Узбекистана крайне перспективный и растущий. Он имеет свои отличия и особенности, которые необходимо учитывать при ведении бизнеса в стране. В целом доля сетевой торговли в республике занимает в районе 10%. Наиболее высокая доля сетевой продовольственной торговли наблюдается в Ташкенте и Ташкентской области, в которых проживает 70% жителей республики, и составляет 27% и 10%, соответственно. Большая часть покупателей предпочитает совершать покупки на рынках, но во время пандемии покупатели переориентировались на сетевые форматы торговли и после ее окончания заметная часть покупателей продолжила ходить в магазины.

Формат гипермаркета для республики новый и количество открытых магазинов незначительно. Фактически сегодня на рынке представлен один гипермаркет - казахстанский Magnum (ранее с рынка ушел Carrefour). Главными препятствиями на пути развития этого формата – сложность наполнения большого формата товаром, сервисами и достаточным трафиком. И пока этот формат для узбекского рынка, где все еще сильны традиционные базары, можно считать рискованным.

Также на рынке активно развиваются форматы – супермаркеты и дискаунтеры. Ведущие торговые сети республики – Korzinka, Navas, Makro, Baraka market. Также на рынке представлены магазины – bil, Olma, Fix Price – магазин фиксированных цен, недавно открывшийся в Tashkent City Mall казахский Galmart

– Какие форматы нужны покупателю?

– Для потребителя идеальна ситуация, когда идет конкуренция между различными торговыми форматами. Различных форматов торговли должно быть достаточно, чтобы человек мог выбрать: сегодня он идет в сетевой супермаркет, завтра в магазин «Продукты» у дома, либо в специализированный магазин (мясной, рыбный, овощной и т.д.). Задача же каждого конкретного магазина – сформировать линейку, товарный ассортимент таким образом, чтобы он был максимально востребован у потребителя. Это непросто, потому что все равно можно будет

говорить только о частичном удовлетворении потребностей. Например то, что человеку нужно в повседневной жизни: такую линейку сейчас тщательно настраивают жесткие дискаунтеры, предлагающие ограниченный набор товаров, но при этом у них каждый товар – лидер своей категории. Продажи таких дискаунтеров по популярным позициям могут в 15 раз превышать продажи обычного магазина.

– Многие отрасли сегодня отмечают нехватку рабочей силы. Как обстоит дело в ритейле, и как можно решить эту проблему?

– Торговля всегда относилась к отраслям, в которых имеется дефицит персонала, и сейчас этот дефицит действительно обострился. С одной стороны, торговля может переманивать людей у менее успешных конкурентов, предлагая лучшие условия (более высокую зарплату, гибкий график и т.д.), но этого недостаточно. Необходимо искать возможность автоматизировать рабочие функции, развивать автоматизацию и роботизацию, заменять людей автоматизированными процессами. Один из примеров по сокращению линейного персонала – внедрение касс самообслуживания. Но тут тоже не все так однозначно.

В то же время надо отметить, что для рынка Узбекистана характерна ситуация, когда соискателей много, но недостаточно профессионально подготовленного персонала – менеджеров среднего звена.

– В этом году ключевым отраслевым событием стала «Неделя российского ритейла», одним из организаторов которой является Ассоциация экспертов рынка ритейла. Какую пользу приносят подобные мероприятия?

– Нашему флагманскому мероприятию «Неделя Российского Ритейла», которую мы ежегодно проводим в Москве, в этом году исполнилось 10 лет. Это такой «большой съезд ритейла», причем не только российского, который собирает значительную часть участников потребительского рынка в лице непосредственно бизнеса: торговых сетей, маркетплейсов, иных форм торговли. Участвуют поставщики потребительской продукции, поставщики решений для торговли, ну и, конечно же, чиновники федерального, регионального и муниципального уровней, регулирующих сферу потребительского рынка. Участники обсуждают тренды, делятся опытом и практическими кейсами, знакомятся с технологическими новинками. Все это – важная часть

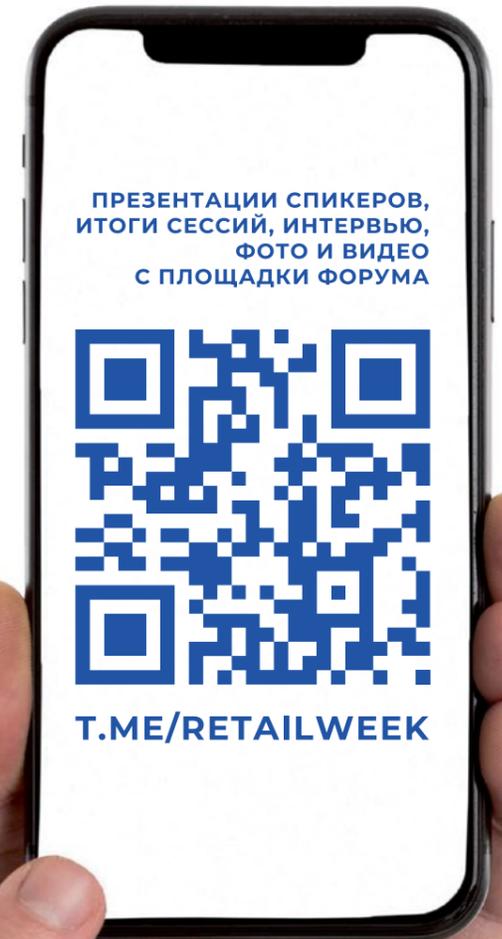
взаимодействия участников процесса, большая познавательная история, в которой принимает участие несколько тысяч участников и более 500 спикеров. Параллельно мы проводим ряд межрегиональных форумов в федеральных округах нашей страны.

– Сейчас вы расширяете границы, организуя форум Central Asia Retail Week в Ташкенте. Каковы цели мероприятия и почему именно Узбекистан?

– Узбекистан – сердце Центральной Азии, государство с вековой историей, богатыми природными ресурсами, развитой экономикой, высоким производственным и интеллектуальным потенциалом. Узбекистан в последнее время меняется, привлекает инвестиции, создает комфортные условия для привлечения инвестиций.

В этом году мы подписали Меморандум о развитии партнерских отношений в сфере розничной торговли Министерством инвестиций, промышленности и торговли Республики Узбекистан. Соглашение предусматривает обмен профессиональным опытом и новыми идеями, установление и расширение партнерских отношений с коллегами из разных регионов, а также взаимную поддержку проектов в сфере розничной торговли. Кроме того, Министерство выступает как соорганизатор Международного Форума электронной коммерции и ритейла Central Asia Retail Week.

Central Asia Retail Week – это международное событие, которое объединит участников от розничной торговли, поставщиков и производителей потребительской продукции и решений для ритейла, консалтинговых компаний, отраслевых объединений и органов власти.



ПОТЕНЦИАЛ РОСТА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ ОЧЕНЬ БОЛЬШОЙ

Татьяна Ким

Татьяна Ким, основатель Wildberries, глава ООО «РВБ» (объединенная компания Wildberries и Russ)

– Wildberries уже активно присутствует в странах Центральной Азии: Казахстане, Узбекистане, Кыргызстане. Какие планы по масштабированию бизнеса в этих и соседних странах региона?

– Действительно, мы уже присутствуем в нескольких странах Центральной Азии и у нас есть планы по выходам в новые. Надеюсь, что о новой стране мы объявим уже в этом году. Мы видим потенциальные точки развития, так как есть высокий спрос на потребление продуктов различных категорий, все они представлены у нас на маркетплейсе.

– Какие темпы роста электронной коммерции в регионе вы отмечаете? Как на них влияет присутствие Wildberries с точки зрения инвестиций в складскую логистику, развитие сервисов для продавцов и покупателей?

– Ежегодно мы видим пророст от год к году по обороту и количеству локальных продавцов.

– Экосистема Wildberries в Центральной Азии – какие возможности она предоставляет предпринимателям и селлерам? Насколько важна локализация предлагаемых услуг?

– Мы уважительно относимся к местным особенностям, ценима местную культуру, это справедливо для всех стран присутствия нашей компании. Посмотрите, как Wildberries развивает бизнес: например, в Узбекистане в прошлом году количество продавцов узбекской продукции превысило показатель в 2 000, число ПВЗ превысило сотню точек и покрывает абсолютно все крупные города нашей страны. Безусловно, это говорит о возможностях, которые мы даем локальным предпринимателям.

Ассоциация «Узтекстильпром» присудила нам победу в номинации «Самый популярный маркетплейс для локальных производителей



текстильной продукции» по итогам голосования среди членов ассоциации. Мы тесно сотрудничаем с подобными организациями, проводим совместные мероприятия. Считаю, что мы смело можем называться народным маркетплейсом.

Хороший пример, которым мне рассказали коллеги об девушке-селлере: её отец, после того как ушел с завода, забрал себе в виде зарплаты печь, и дочь в ней обжигала различные ляганы, пиалы, прочую посуду и продавала на местном рынке. Но девушка оказалась очень подкованной, она услышала, что есть большие маркетплейсы, и теперь она продает свои изделия даже за границу. Все хотели купить такую кружку – это необычное, что-то новенькое, настоящее. То есть девушка очень серьезно взялась за маркетинг, и у нее очень хорошие продажи керамических изделий на Wildberries.

– Как решаются проблемы с доставкой в регионе? Сервисы доставки WB Drive и WB GO, увеличение числа ПВЗ – достаточно ли быстро все это развивается в регионе? Как удается сократить скорость получения товаров покупателями?

– Когда мы выходим в новую страну, то конечно же сталкиваемся с местными особенностями – порядок оформления документов, налоговая система и конечно же – логистика.

При этом сама концепция маркетплейса подразумевает, что мы и вносим свой опыт работы, свои наработки и стремимся создавать одинаковые условия. Именно наш опыт, выстроенная система, которую мы интегрируем в новый регион, и помогает оперативно внедрить бизнес и развиваться в стране, с учетом местных особенностей. Считаю, что мы научились решать эту задачу.

Самое главное в нашей стратегии – у нас есть огромный опыт, огромная инфраструктура, понимание потребностей рынка и чем мы можем помочь, как закрыть эти потребности. Наше преимущество: вся наша инфраструктура выстроена, все готово к запуску и заходу в регион.

Мы эффективно и быстро доставляем товары в самые отдаленные участки, серьезно развиваем регионы, потому что видим за этим большую перспективу, в будущем, я думаю, будем расширять сетку доставки и дальше.

Например, в Ташкенте находится наш сортировочный центр. Груз приходит в Ташкент, сортируется, самая близкая точка доставки – сам Ташкент. В срок до трех дней от сортировочного центра Ташкента мы довозим груз до самых отдаленных участков страны. Иногда мы доставляем товар авиаперевозками, тогда груз получают уже через 24–36 часов. Машины везут крупногабаритные грузы или грузы, которые нельзя перевезти авиасообщением, это немного увеличивает сроки, до 2–2,5 суток. На наш взгляд, это достойные показатели. Есть и сложности. Есть шероховатости с трансграничными переездами. Тут многое зависит не только от загруженности дорог, но и от погодных условий

– Какие категории наиболее востребованы на рынке региона? За счет каких категорий возможен рост онлайн торговли?

– На маркетплейсах есть практически все. Главное – найти свою нишу и угадать, что сейчас необходимо покупателю. На мой взгляд, детская категория всегда будет развиваться. Люди всегда будут искать качественную одежду, игрушки из безопасных материалов и так далее.

Сейчас в странах Центральной Азии мы видим интерес к следующим категориям. Назову топ-5: красота, одежда, дом, бытовая химия и посуда.

– Какой потенциал у e-commerce в Центральной Азии в целом и в Узбекистане в частности?

– Узбекистан для нас, безусловно, приоритетный регион с большим рынком сбыта. Количество населения говорит само за себя – а это 36 млн человек.

Потенциал роста как в Центральной Азии, так и в Узбекистане, очень хороший, пока страна еще только привыкает к онлайн-торговле, но мы видим, что интерес к удобству, скорости, выгоде покупок на маркетплейсах растёт.

Именно поэтому мы планируем расширять нашу складскую инфраструктуру, не только в аренду, но и собственную.

Основное в планах – это экспорт, мы его значительно нарастим, это играет ключевую роль на рынке. Во-вторых, планируем наращивать внутренние продажи. Мы будем работать над новыми сервисами и продуктами для клиентов – наших сограждан. В-третьих, ввод новой инфраструктуры – не только ПВЗ, но и сортировочных центров.

Мы уже полноценно работаем в Узбекистане, у нас более 100 пунктов выдачи заказов, мы видим огромный потенциал роста. Уже есть значимые достижения, например, в прошлом году через нашу площадку продано узбекской продукции на 400 млн долл. США – практически 1/3 всего экспорта готовой продукции в Узбекистане.

– Как относитесь к конкурентам на рынке Центральной Азии? Кого из конкурентов вы могли бы выделить?

– Я положительно отношусь к здоровой конкуренции, мы действительно рады, что у нас есть сильные конкуренты как в России, так и в других странах. Это выгодно не только покупателям, ведь это стимулирует маркетплейсы бороться за клиентов, постоянно улучшать сервисы, устраивать акции и т.д., это выгодно и нам – когда есть с кем себя сравнить, подумать, где мы могли сделать лучше. Мы учимся друг у друга. Опасений нет, но зато есть понимание, что это непростой рынок, за который нужно бороться, предлагая качественные услуги, быструю доставку, удобный сервис. Наши преимущества я вижу в огромном ассортименте, скорости доставки, удобстве работы с приложением и ценовой политике.

**ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА
МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРУМА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ И РИТЕЙЛА
CENTRAL ASIA RETAIL WEEK
16 – 17 октября 2024
(Узбекистан, г. Ташкент, ул. Шахрисабз, 2, INTERCONTINENTAL)**

1 ДЕНЬ, СРЕДА, 16 ОКТЯБРЯ 2024 ГОДА

8:00

ОТКРЫТИЕ РЕГИСТРАЦИИ УЧАСТНИКОВ ФОРУМА

9:30 - 11:00

Конференц-зал №3

**Пленарная дискуссия
ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РИТЕЙЛЕ
И ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ**

Вопросы для обсуждения:

- Государственное регулирование потребительских рынков;
- Межгосударственное сотрудничество в сфере торговли;
- Современные тенденции в сфере борьбы с производством и распространением контрафакта;
- Опыт внедрения маркировки продукции на примере стран ЕАЭС и Узбекистана.

Модераторы:**Иномжон Абдурахмонов**

Начальник департамента внешней торговли Министерства инвестиций, промышленности и торговли Республики Узбекистан

Никита Кузнецов

Директор Департамента развития внутренней торговли Минпромторга России

Спикеры:**Азимжон Ахмаджонов**

Начальник управления маркетинга Министерства инвестиций, промышленности и торговли Республики Узбекистан

Роман Чекушов

Статс-секретарь – заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации

Вячеслав Пак

Первый заместитель директора НАПП Республики Узбекистан

Владлен Максимов

Вице-президент «ОПОРА РОССИИ», заместитель председателя Комиссии по созданию условий саморегулирования в электронной торговле

Артем Соколов

Президент Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ)

Денис Косенков

Управляющий партнер юридической фирмы «Косенков и Суворов», вице-президент Ассоциации экспертов рынка ритейла

9:30 - 11:00

Зал YANDEX

Аналитическая сессия**ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТРЕНДЫ И ПОРТРЕТ СОВРЕМЕННОГО ПОКУПАТЕЛЯ****Вопросы для обсуждения:**

- Состояние потребительского рынка Центральной Азии;
- Портрет покупателя и актуальные тренды на розничном рынке Узбекистана;
- Ритейл: текущее состояние, стратегии и новые возможности.

Модератор:**Константин Локтев**

Исполнительный директор NielsenIQ

Спикеры:**Андрей Ковакин**

CEO Uzum Tezkor

Федор Вирин

Партнер Data Insight

9:30 - 11:00

Конференц-зал №4

Экспертная сессия**FINTECH И БАНКИ: КОНКУРЕНЦИЯ РЕШЕНИЙ****Вопросы для обсуждения:**

- Сотрудничество ритейла и банка – новые инструменты;
- Новые модели потребительского поведения. Что влияет на покупателя при выборе товаров?
- Изменение способов платежей: наиболее популярные способы оплаты товаров и услуг;
- Мобильные приложения как драйвер развития e-commerce;
- Финтех vs банки.

Модератор:**Улугбек Таваккалов**

Председатель Правления Mybank

Спикеры:**Александр Филиппович**

Председатель Правления Uzum Bank

Жахонгир Усмонов

Country manager Uzbekistan ZOOD

Алексей Иванов

Основатель и руководитель Customer Experience Laboratory

Абдурахмон Абдурашидов

Управляющий директор/глава супер эппа компания Alif

9:30 - 10:30

Конференц-зал №2

Мастер-класс**НОВЫЕ ТРЕНДЫ В КАТЕГОРИЙНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ****Вопросы для обсуждения:**

- Уточнение позиционирования сети через анализ ситуаций потребления;
- Ролевое управление ассортиментом: расчет количества SKU и выявление точек роста;
- Правда и мифы об автозаказе. Как категорийное управление помогает повысить эффективность управления запасами.

Спикер: Сергей Илюха

Член правления Ассоциации экспертов рынка ритейла, к.т.н., ведущий специалист по управлению ассортиментом и коммерческим переговорам

9:30 - 11:00

Конференц-зал №5

Экспертная сессия**СКЛАДСКАЯ ЛОГИСТИКА И ФУЛФИЛМЕНТ – ТОЧКА СБОРКИ****Вопросы для обсуждения:**

- Автоматизация складов – навести порядок и оптимизировать бизнес-процессы;
- Как сократить расходы при сборке заказов;
- Собственный склад, склад маркетплейса или склад фулфилмент-оператора? Где логистика для компании дешевле?
- Что должен уметь делать современный фулфилмент – оператор? Новые услуги на рынке доставки.

Модератор: Екатерина Анциферова

Заместитель генерального директора по коммерции службы доставки Dalli

Спикеры: Вячеслав Крючков

Директор по логистике Vi1

Мария Маслянская

Руководитель Департамента по развитию продукта «Фулфилмент» Почта России

Зафархон Алиходжаев

Ex. операционный директор Lamoda, CEO Zumax, основатель и генеральный директор консалтингового агентства IDEAL

Евгений Бахарев

СЕО СДЭК Фулфилмент

Алексей Ермаков

Директор по логистике «Снежной королевы»

10:30 - 11:30

Конференц-зал №2

Мастер-класс**КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ И АССИМЕТРИЧНЫЙ ТОРГ. ЧТО ТАКОЕ WIN-WIN В РИТЕЙЛЕ****Вопросы для обсуждения:**

- Что такое Win-Win при переговорах о закупках;
- Поле торга и принцип асимметрии. Как при слабой позиции можно заключить выгодный контракт?
- Несколько фишек коммерческих переговоров, о которых часто забывают.

Спикер: Сергей Илюха

Член правления Ассоциации экспертов рынка ритейла, к.т.н., ведущий специалист по управлению ассортиментом и коммерческим переговорам

11:30 - 13:30

Зал YANDEX

Пленарное заседание**БУДУЩЕЕ РЫНКА РИТЕЙЛА ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ: ТРАНСФОРМАЦИЯ, КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ И ВЫЗОВЫ****Вопросы для обсуждения:**

- Потребительский рынок Центральной Азии: вызовы и возможности;
- Основные тренды рынка ритейла и e-commerce. Специфика развития региона;
- Время перемен: формирование рынка в условиях острой конкуренции;
- Что позволяет удерживать лидерство на рынке и за счет чего создается конкурентное преимущество;
- Влияние правовых аспектов на развитие электронной коммерции.

Модератор: Андрей Карпов

Председатель правления Ассоциации экспертов рынка ритейла

Спикеры: Лазиз Кудратов

Министр инвестиций, промышленности и торговли Республики Узбекистан

Роман Чекушов

Статс-секретарь – заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации

Вячеслав Пак

Первый заместитель директора НАПП Республики Узбекистан

Денис Косаченко

Генеральный директор M Cosmetic

Ильшат Хаметов

Генеральный директор Uzum Market

Сардор Кадыров

Директор по связям с органами государственной власти Яндекс Узбекистан

Владимир Гончаревич

Заместитель управляющего директора Ozon

13:30 - 17:30

Конференц-зал №2

ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНАЯ БИРЖА

14:00 - 15:00

Зал YANDEX

Визионерская сессия**ЧЕСТНЫЙ РАЗГОВОР ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА.
РИТЕЙЛ НОВОГО ВРЕМЕНИ. ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ****Модераторы:****Андрей Карпов**

Председатель правления Ассоциации экспертов рынка ритейла

Анна Лебедева

Вице-президент по маркетингу Ассоциации экспертов рынка ритейла

Спикер:**Владислав Курбатов**

Генеральный директор «Пятерочка» X5 Group

14:00 - 15:30

Конференц-зал №3

Экспертная сессия**ТРАНСГРАНИЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ:
РАЗВИТИЕ, БАРЬЕРЫ И ТОЧКИ РОСТА****Вопросы для обсуждения:**

- Создание единой нормативной базы в сфере электронной торговли между странами: актуальные подходы и цели;
- Беспрепятственный режим: Еsom как инструмент экспорта и развития малого бизнеса;
- «Безграничные» возможности. Селлеры на маркетплейсах;
- Защита прав потребителей на территории.

Модератор:**Артем Соколов**

Президент Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ)

Спикеры:**Камронбек Мухаммадиев**

Начальник управления по регулированию и развитию электронной коммерции НАПП Республики Узбекистан

Алижон Алиев

Начальник отдела развитие рынка электронной коммерции и продвижении брендов Министерства инвестиций, промышленности и торговли РУз

Ильшат Хаметов

Генеральный директор Uzum Market

Дмитрий Русаков

Директор по взаимодействию с органами государственной власти сервисов электронной коммерции Яндекс

Дмитрий Сергеев

Коммерческий директор Ozon

Федор Вирин

Партнер Data Insight

Владлен Максимов

Вице-президент «ОПОРА РОССИИ», заместитель председателя Комиссии по созданию условий саморегулирования в электронной торговле

Музаффар Аъзамов

Председатель Ассоциации электронной коммерции Узбекистана

14:00 - 15:30

Конференц-зал №4

Экспертная сессия**КРИПТОВАЛЮТА И БЛОКЧЕЙН****Вопросы для обсуждения:**

- Государственное регулирование криптовалютного рынка (штрафы и реальные сроки за незаконный оборот криптовалют, меры ответственности), риски широкого использования и повышение финансовой грамотности населения;
- Использование блокчейна в государственных и финансовых структурах;
- Криптовалюта и банковская сфера, совместные проекты, современные тенденции;

Модератор:**Артем Клименко**

Директор ООО «Heemera»

Спикеры:**Аскаржон Закиров**

Начальник управления развития сферы оборота криптоактивов НАПП Республики Узбекистан

Денис Шипилов

CEO Lockton Hub

Алексей Яковенко

Основатель Lockton Solutios, доктор права, сертифицированный ACAMS AML - специалист

Наргиза Миралимова

Директор крипто-магазина CryptoMAG

14:00 - 15:30

Конференц-зал №5

Экспертная сессия**РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ****Вопросы для обсуждения:**

- Управлении цепями поставок и оптимизация стоимости доставки;
- Основные сложности операционных процессов сегодня. Что делать, чтобы развиваться?
- Как найти баланс между спросом и доступностью товарных запасов;
- Внедрение цифровизации и автоматизации в процесс доставки;
- Развитие рынка складской недвижимости. Потенциал и барьеры;
- Транспортное планирование и маршрутизация.

Модератор: **Игорь Помочилин**
Директор по развитию Kaizen Institute

Спикеры: **Александр Миронычев**
Директор по развитию Baraka Market

Игорь Прохин
Генеральный директор Института логистики и управления цепями поставок

Олег Альхамов
Генеральный директор FM Logistic

Евгений Бахарев
СЕО СДЭК Фулфилмент

Василий Панов
Заместитель генерального директора «Адвантум»

Валерий Русин
CEO Logistics Orient

Ильдус Халитов
Представитель Министерства экономического развития Российской Федерации в составе Торгового представительства Российской Федерации в Республике Узбекистан

Мансур Юлдашев
Директор по логистике BaltonTrading

15:00 - 16:00

Зал YANDEX

Визионерская сессия**ЧЕСТНЫЙ РАЗГОВОР О РЫНКЕ И ДИСКАУНТЕРАХ ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА**

Модераторы: **Андрей Карпов**
Председатель правления Ассоциации экспертов рынка ритейла

Анна Лебедева
Вице-президент по маркетингу Ассоциации экспертов рынка ритейла

Спикер: **Анжела Рябова**
Директора формата дискаунтер (B1) розничной сети «Магнит»

16:00 - 17:30

Конференц-зал №3

Экспертная сессия**РИТЕЙЛ МЕДИА****Вопросы для обсуждения:**

- Экосистема retail media: как выстроить коммуникацию для потребностей покупателей, брендов и ритейлера;
- Структурные изменения, необходимые для успешного функционирования retail media;
- Технологии, аналитика и данные в retail media;
- Покупательский опыт и контент в retail media: что работает, чем отличаться.

Модератор: **Анна Лебедева**
Вице-президент Ассоциации экспертов рынка ритейла

Спикеры: **Ксения Кочергина**
Директор по маркетингу, компания «Умай Групп» («Народный», Globus, «Достор» и SPAR)

Саидамир Маруфхуджаев
Chief Data Officer Korzinka Go

Александр Лебедев
Генеральный директор телеканала и сайта «Большая Азия»

16:00 - 17:30

Конференц-зал №4

Экспертная сессия**ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖ БЕЗАЛКОГОЛЬНЫХ ТОНИЗИРУЮЩИХ НАПИТКОВ НА РЫНКЕ ЦЕНТРАЛЬНОАЗИАТСКОГО РЕГИОНА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ****Вопросы для обсуждения:**

- Обзор ситуации в Центральноазиатском регионе;
- Государственная политика здравоохранения Республики Узбекистан в направлении определения факторов, влияющих на здоровье человека;
- Технические регламенты на безалкогольные тонизирующие напитки;
- Цифровая маркировка продукции, серый импорт и контрафакт – вызовы для законопослушных производителей и импортеров;
- Текущее регулирование. Возможности для потенциальных инвестиций в создание нового производства на территории Республики Узбекистан.

Модератор: **Мирпаез Мирсаатов**
Исполнительный директор Ассоциации энергетических напитков Узбекистана

Спикеры: **Фархад Сеитов**
Заместитель генерального директора «GORILLA ASIA»

Владлен Максимов
Координатор Национальной ассоциации энергетических напитков (России)

Анатолий Бачикалов
Генеральный директор CRPT TURON

16:00 - 17:30

Конференц-зал №5

Экспертная сессия**ЭЛЕКТРОННЫЙ ФАКТОРИНГ: MUST HAVE ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО РИТЕЙЛА И ТРАНСГРАНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ****Вопросы для обсуждения:**

- Почему бизнес выбирает факторинг как альтернативу другим кредитным продуктам;
- Как электронный факторинг может способствовать ускорению международных торговых операций и снижению валютных рисков;
- Снижение кассовых разрывов для поставщиков: как получать деньги в день поставки;
- Как факторинг помогает ритейлеру снять с себя финансовую нагрузку и поддержать свои цепи поставок;
- Электронный документооборот, онлайн-верификация и автоматизация как драйвер развития факторинга;
- Факторинговые биржи и платформы: как они помогают соединить все стороны сделок по уступке дебиторской задолженности.

Модератор: **Андрей Щенников**
Управляющий директор Kapitalbank

Спикеры: **Сергей Кирюшкин**
Советник генерального директора – начальник удостоверяющего центра «Газинформсервис»

Евгений Ранько
Руководитель финтех-направления Ediweb

Ольга Чудина
Руководитель службы казначейства Korzinka

Глеб Шевцов
Финансовый директор M Cosmetic

2 ДЕНЬ, ЧЕТВЕРГ, 17 ОКТЯБРЯ 2024 ГОДА

9:30 - 11:00

Зал YANDEX

Экспертная сессия**МАРКЕТИНГ НОВОГО ВРЕМЕНИ****Вопросы для обсуждения:**

- Тренды покупательского поведения;
- Лояльность покупателя - как получить и как удержать?
- Бесшовный покупательский опыт в онлайн и оффлайн;
- Искусственный интеллект, нейросети, big data - какие инструменты приносят результат?

Модераторы: **Анна Лебедева**
Вице-президент Ассоциации экспертов рынка ритейла

Диер Мирзаахмедов
Председатель Ассоциации маркетинга Узбекистана

Спикеры: **Артем Пестерев**
Руководитель отдела маркетинга Bi1

Ксения Кочергина
Директор по маркетингу, компания «Умай Групп» («Народный», Globus, «Достор» и SPAR)

Шавкат Расулов
Директор по маркетингу Baraka Market

Урматбек Бейшеналиев
Директор по маркетингу розничной сети магазинов Ishonch

Ярослав Гоменюк
Директор по маркетингу Balton Trading Asia

Асем Ерланова
Директор по маркетингу и клиентскому опыту Magnum Cash&Carry

9:30 - 11:00

Конференц-зал №3

Закрытое мероприятие**СОВЕЩАНИЕ ОРГАНОВ ВЛАСТИ
В СФЕРЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

Основным фокусом повестки заседания станет обсуждение сферы потребительского рынка Министерством инвестиций, промышленности и торговли Республики Узбекистан с контрольно-надзорными органами для двустороннего диалога.



ПОДРОБНАЯ ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА ФОРУМА 16 ОКТЯБРЯ
RETAILWEEK.UZ/PROGRAMMA

9:30 - 11:00

Конференц-зал №4

Экспертная сессия**ПОПУЛЯРНЫЕ ФОРМАТЫ В РИТЕЙЛЕ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ****Вопросы для обсуждения:**

- От рынка до супермаркета и маркетплейса. Как повлиять на выбор покупателя?
- Восточный базар как основа туристического ритейла в регионе. Как переманить покупателя с базаров в супермаркеты?
- Стремительный рост магазинов формата «у дома». Что нужно для привлечения покупателя?
- Влияние маркетплейсов на изменения форматов омниканальных ритейлеров.

Модератор:**Владлен Максимов**

Вице-президент «ОПОРА РОССИИ», заместитель председателя Комиссии по созданию условий саморегулирования в электронной торговле

Спикеры:**Марина Полякова**

Коммерческий директор Baraka Market

Ольга Кондратьева

Директор по закупкам Bil

Владимир Пискунов

Коммерческий директор M Cosmetic

Сергей Илюха

Член правления Ассоциации экспертов рынка ритейла, к.т.н., ведущий специалист по управлению ассортиментом и коммерческим переговорам

9:30 - 11:00

Конференц-зал №5

Экспертная сессия**ФРАНЧАЙЗИНГ ДЛЯ БИЗНЕСА. ПЕРСПЕКТИВЫ И РАЗВИТИЕ****Вопросы для обсуждения:**

- Рынок франчайзинга: вчера, сегодня, завтра;
- Темпы роста франчайзинга в Центральной Азии;
- Топ-5 востребованных направлений;
- Как сделать выбор и избежать провала?
- Made in Central Asia, каков потенциал для развития?
- Плюсы и минусы бизнеса по франшизе.

Модератор:**Василь Газизулин**

Основатель и управляющий партнер компании topfranchise.ru

Спикеры:**Мурат Азамов**

Председатель Ассоциации Франчайзинга Узбекистана (UFA), основатель компании uzfranchise.uz

Людмила Демина

Ведущий менеджер по развитию мебельной фабрики «Мария»

Акмаль Раимов

Ex-CEO Dodo Pizza Tashkent Co-founder Chase Group

Денис Дьяченко

Руководитель направления последней мили Ozon в СНГ

Бахтиер Сатторо

Директор по франшизе Belissimo Pizza

Азамат Шаисмаилов

Управляющий директор Eeeng YQH

9:30 - 17:00

Конференц-зал №2

ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНАЯ БИРЖА

11:30 - 13:00

Зал YANDEX

Экспертная сессия**ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ В РИТЕЙЛЕ:
АКТУАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ****Вопросы для обсуждения:**

- Успешные технологии в ритейле и их влияние на скорость обслуживания и удовлетворенность клиентов;
- Кассы самообслуживания: когда внедрять, как выбрать. виды, преимущества, подводные камни;
- IT-решения в ритейле для работы с маркированным товаром;
- Внедрение ИИ: применимость и экономический эффект для бизнеса;
- Большие данные на практике. Возможности для оптимизации бизнес-процессов;
- BI и облачные сервисы в решении повседневных задач
- Цифровые помощники в рознице: чем оснастить персонал чтобы поднять производительность?

Модератор: **Роман Шаталов**
Независимый эксперт

Спикеры: **Алексей Матеркин**
Лидер изменений, пользователь и представитель StockM Consulting в Узбекистане

Дмитрий Чистяков
Руководитель портфеля проектов «Лента»

Сергей Илюха
Член правления Ассоциации экспертов рынка ритейла, к.т.н., ведущий специалист по управлению ассортиментом и коммерческим переговорам

Саидамир Маруфхужаев
Chief Data Officer Korzinka Go

Елена Белорусова
Product Owner METER (GEOMOTIVE)

11:30 - 13:00

Конференц-зал №3

Экспертная сессия**ТРЕЙД-МАРКЕТИНГ И КОММУНИКАЦИЯ 360°****Вопросы для обсуждения:**

- Тренды розничного рынка. От «локации» к «позиции» – новые реалии в ритейле;
- Сила бренда: как выбирать позиционирование в разных форматах;
- Креатив или аналитика - кто победит?
- Привлечь покупателя в онлайн и офлайн и не разориться;
- In-store коммуникации - лучшие практики.

Модератор: **Анна Лебедева**
Вице-президент Российской Ассоциации экспертов рынка ритейла

Спикеры: **Артем Пестерев**
Руководитель отдела маркетинга Bil

Мария Строева
Директор по маркетингу M Cosmetic

Мухамед Бактыяр
Глава представительства Trout & Partners в Центральной Азии

Валентин Ельцов
Product Owner GEOMOTIVE Marketplace

Марина Бойко
Руководитель направления архитектуры и дизайна Chanel Россия/СНГ

Алексей Базанов
Управляющий партнер Global Service

Филипп Горбунов
Управляющий партнер Balton Trading Asia

Анастасия Короткова
Директор по развитию ритейл медиа и промо платформы Robobill

11:30 - 13:00

Конференц-зал №4

Экспертная сессия**КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ:
ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ****Вопросы для обсуждения:**

- Экономический рост и влияние на коммерческую недвижимость;
- Тренды в торговой недвижимости;
- Интеграция международных брендов;
- Перспективы многофункциональных комплексов (МФК);
- Инвестиции и развитие инфраструктуры;
- Перспективы логистической недвижимости.

Модераторы: **Дмитрий Ревин**
Совладелец моллов Апорт и председатель Союза девелоперов Казахстана

Павел Люлин
Вице-президент Союза Торговых Центров

Спикеры: **Денис Соколов**
Партнёр CMWP Узбекистан

Эльбек Рисхиев
Генеральный директор AIN Property Management (UzOman)

Кирилл Шевченко
Девелопмент (г. Бишкек)

Рустам Идирисов
Заместитель руководителя проекта МФК Yangi Baxt (NRG)

К участию приглашены:
Камила Саипова, коммерческий директор TPI Tashkent City Mall

11:30 - 13:30

Конференц-зал №5

HR. Экспертная сессия**УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ. ЧАСТЬ 1****Вопросы для обсуждения:**

- Особенности управления персоналом в Ритейле и e-commerce в Центральной Азии;
- Трансформация корпоративной культуры;
- Комплексное построение EVP;
- Дефицит кадров в Центральной Азии и его пути решения;
- Работа со студентами в Центральной Азии. Программы стажировок;
- Комплексное построение EVP на примере бренда «Могу в Магнум...»;
- Navas: HR-тренды в Retail. Кейсы Navas;
- E&Y: Тренды вознаграждений на рынке труда;
- Обучение сотрудников. Кадровый резерв;
- Талант или технология: что принесет вам больший рост в 2024 году?
- Автоматизация и обучение – ключ к успеху команды;
- Наставничество без границ;
- HR Tech. Инновации в HR и их внедрение;
- Платформенная занятость.

Модератор:**Роман Мазур**

CEO Mountain Ridge: Executive Search, Management Selection & IT Recruitment

Спикеры:**Зинаида Старухина**

HRD экосистемы Uzum

Наргиса Баймирзаева

Директор по проектам трансформации Ishonch

Ирина Петракова

Директор по персоналу M Cosmetic

Юлия Ляшенко

Член наблюдательного Совета группы Navas, HRD

Карина Вольнова

Директор по персоналу ГК TECHNODOM и Airba Ecosystem

Магзум Толеш

Со-основатель и CEO онлайн сервиса EasyTap, участник рейтинга Forbes «30 моложе 30»

Анара Кулатаева

Директор Департамента управления талантами Magnum

Надежда Медведникова

Руководитель учебного центра Korzinka

Галина Кан

Директор департамента по управлению персоналом, Техnomart

Венера Ерзина

HRD Ipoteka bank-OTP Group

13:30 - 15:00

Зал YANDEX

Экспертная сессия**IT В РИТЕЙЛЕ****Вопросы для обсуждения:**

- Топ технологий, которые стоит внедрить сегодня (необходимые ритейлу);
- Чат-боты: must- have или просто модный тренд;
- Влияние VR/AR на поведение клиентов;
- Преимущество ИИ и роботизации в ритейле;
- Направление/перспективы развития биометрических технологий.

Модератор:**Отабек Насыров**

Председатель Центрально-Азиатской Финтех Ассоциации, член экспертного совета Cyber Park и AICA, а также рабочих групп Совета иностранных инвесторов при Президенте Республики Узбекистан

Спикеры:**Дмитрий Выприцкий**

ИТ-директор M Cosmetic

Рафаиль Салихов

Директор по развитию, Дирекция по информационным технологиям «ЛЕНТА»

Илья Агафонов

Представитель компании «RTEX»

Рустам Тошов

Председатель Ассоциации IT-ALLIANCE

Анваржон Зиядов

Проектный менеджер Legal Tech

13:30 - 15:00

Конференц-зал №3

Экспертная сессия**ПОТЕНЦИАЛ И ТОЧКИ РОСТА МОДНОЙ ИНДУСТРИИ УЗБЕКИСТАНА****Вопросы для обсуждения:**

- Текущее положение и тенденции легкой промышленности Узбекистана;
- Локальные бренды Узбекистана на глобальном рынке;
- Контрактное производство;
- Возможности для развития и вызовы легкой промышленности Узбекистана.

Модератор:**Наталья Миронова**

Руководитель деловых программ и модератор обучающих семинаров медиахолдинга PROFashion

Спикеры:**Юлия Попкова**

Руководитель департамента международных отношений Русской Ассоциации Фэшн Индустрии (РАФИ)

Яна Салчак

Менеджер по международному развитию ЛЭТУАЛЬ

Светлана Дарская

Директор управления оптовых продаж и франчайзинга ELIS FASHION RUS

Анна Алексеева

Руководитель департамента производства Ваон

13:30 - 15:00

Конференц-зал №4

Экспертная сессия**КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС И ЛОЯЛЬНОСТЬ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ – КАК ЗАЛОГ РОСТА И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ****Вопросы для обсуждения:**

- Клиентский сервис – это лозунг или реально работает?
- С чего начинать или хочешь создать хороший сервис, кого спросить, как?
- Программы лояльности как источник информации о покупательском поведении
- Клиентский сервис: измерение, анализ, изменение, результат. Спираль развития.
- Сократить затраты, повысив уровень сервиса – как это сделать?
- Как увеличить конверсию повторных покупок?
- Контроль уровня сервиса или, когда можно успокоиться?

Модератор: Игорь Головки

CEO RETAILING consult, эксперт по эффективности процессов розницы

Спикеры: Шавкат Расулов

Директор по маркетингу Baraka Market

Мария Строева

Директор по маркетингу M Cosmetic

Нариман Сулейменов

Генеральный директор Sportmaster в Казахстане, Кыргызстане и Узбекистане

Елена Клят

Директор по маркетингу «Скорозвон»

Представитель Zenden

14:00 - 16:00

Конференц-зал №5

HR. Экспертная сессия**УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ. ЧАСТЬ 2****Вопросы для обсуждения:**

- Особенности управления персоналом в Ритейле и e-commerce в Центральной Азии;
- Трансформация корпоративной культуры;
- Комплексное построение EVP;
- Дефицит кадров в Центральной Азии и его пути решения;
- Работа со студентами в Центральной Азии. Программы стажировок;
- Комплексное построение EVP на примере бренда «Могу в Магнум...»;
- Navas: HR-тренды в Retail. Кейсы Navas;
- E&Y: Тренды вознаграждений на рынке труда;
- Обучение сотрудников. Кадровый резерв;
- Талант или технология: что принесет вам больший рост в 2024 году?
- Автоматизация и обучение – ключ к успеху команды;
- Наставничество без границ;
- HR Tech. Инновации в HR и их внедрение;
- Платформенная занятость.

Модератор: Роман Мазур

CEO Mountain Ridge: Executive Search, Management Selection & IT Recruitment

Спикеры: Зинаида Старухина

HRD экосистемы Uzum

Наргиса Баймирзаева

Директор по проектам трансформации Ishonch

Ирина Петракова

Директор по персоналу M Cosmetic

Юлия Ляшенко

Член наблюдательного Совета группы Navas, HRD

Карина Вольнова

Директор по персоналу ГК TECHNODOM и Airba Ecosystem

Магзум Толеш

Со-основатель и CEO онлайн сервиса EasyTap, участник рейтинга Forbes «30 моложе 30»

Анара Кулатаева

Директор Департамента управления талантами Magnum

Надежда Медведникова

Руководитель учебного центра Korzinka

Галина Кан

Директор департамента по управлению персоналом, Техномart

Венера Ерзина

HRD Ipoteka bank-OTP Group

15:30 - 17:00

Конференц-зал №3

Экспертная сессия

ДИСТРИБЬЮТОР БУДУЩЕГО

Вопросы для обсуждения:

- Цифровизация дистрибьюторов в 2024 году: какие бизнес-процессы выйдут на первый план для автоматизации и оптимизации;
- Глобализация и укрупнение каналов дистрибуции - Новые технологии, меняющие цепочку поставок;
- Как трансформируется классическая модель «производитель – представитель – дистрибьютор – розница»

Модератор: Роман Шаталов

Эксперт по операционной эффективности в рознице и логистике

Спикер: Лазиз Адхамов

Соучредитель и сооснователь accelerated business consulting

15:30 - 17:00

Конференц-зал №4

Экспертная сессия

ГЕОМАРКЕТИГ ДЛЯ РИТЕЙЛЕРОВ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

Вопросы для обсуждения:

- Что такое геомаркетинг, геоаналитика, геоинформационные системы?
- Какие геоданные применяются для геоаналитики локации;
- Инструментарий для оценки локации в городах Центральной Азии;
- Кейсы узбекских компаний.

Модератор: Денис Струков

Генеральный директор Geointellect

Спикеры: Урматбек Бейшеналиев

Директор по маркетингу розничной сети магазинов Ishonch

Артем Пестерев

Руководитель отдела маркетинга Bil

Руслан Норкулов

Директор по развитию сети ИП ООО ALEXANDER BRANDS (TM PAPA JOHNS), экс-директор по развитию сети MAKRO

Александр Миронычев

Директор по развитию Baraka Market

Дильшод Тиллаев

Менеджер по аренде и субаренде, развитию Makro



ПОДРОБНАЯ ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА ФОРУМА 17 ОКТЯБРЯ
RETAILWEEK.UZ/PROGRAMMA

Пункты выдачи заказов Ozon

Открыть — быстро
 Заработать — легко



Получите от нас до 81 млн сум* на развитие нового пункта в первые 6 месяцев работы

Тариф «Максимум бренда»

Подробное описание тарифа на сайте pvz.ozon.ru/ru-uz

Сколько вы заработаете

Основная статья дохода пункта — выдача посылок покупателям и приём возвратов. По статистике 8 из 10 заказов забирают именно в ПВЗ. Размер вознаграждения зависит от стоимости товаров в заказе:

- за каждый товар до 681 257 UZS* — **3,7% от цены товара**
- за каждый товар от 681 257 UZS* — **фиксировано 25 206 UZS***
- за каждый товар, который вернули клиенты — **фиксировано 2 043 UZS***



Какое помещение нужно

- От 25 м2
- С отдельным входом и рядом с объектами, формирующими трафик: домами, магазинами, детскими садами, торговыми и бизнес-центрами

Ремонт

Косметический. Стандартная планировка, небольшой ремонт и брендинг, который предоставит Ozon — и ваш пункт готов к открытию



Читайте подробнее в нашем руководстве по пунктам выдачи Ozon

*Перевод осуществляется из RUB в UZS по курсу ЦБ 19.04.2024. Расчет будет проводиться в национальной валюте по курсу последнего дня месяца НБ УЗ

Зарабатывайте

не только на выдаче заказов

- Принимайте товары от продавцов Ozon
- Поддержка от Ozon
- Откройте дополнительный бизнес в ПВЗ

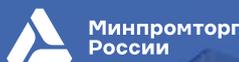
ООО «Интернет Решения» Реклама

ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ В СФЕРЕ РИТЕЙЛА

НЕДЕЛЯ РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛА

2-5 ИЮНЯ 2025

Организаторы:



ПРЕЗЕНТАЦИИ СПИКЕРОВ,
ИТОГИ СЕССИЙ, ИНТЕРВЬЮ,
ФОТО И ВИДЕО
С ПЛОЩАДКИ ФОРУМА



T.ME/RETAILWEEK

Международный Форум бизнеса и власти «Неделя Российского Ритейла» – ведущее отраслевое мероприятие в сфере розничной торговли в Российской Федерации в 2025 году пройдет в 11-ый раз.

Ежегодно Форум собирает в Москве федеральные и региональные розничные сети, e-commerce ритейл, FMCG компании, IT и сервисные компании, поставщиков оборудования, банки и телеком, руководителей органов власти в сфере потребительского рынка, отраслевые объединения ритейлеров и производителей.

Форум - место выработки рекомендаций по оптимизации законодательства и создания благоприятных условий для развития ритейлеров и поставщиков. Особое внимание уделяется новым технологиям и инновациям, которые формируют тенденции и позволяют повышать уровень сервиса для потребителей. Эксперты отрасли и представители розничного бизнеса презентуют свои идеи и проекты, а также находят партнеров и инвесторов для их реализации.

Мероприятие способствует привлечению внимания к российскому ритейлу и e-commerce как внутри страны, так и за ее пределами. Форум является площадкой не только для обсуждения проблем и поиска решений, но и для активного обмена опытом и международного сотрудничества.

8000+ УЧАСТНИКОВ



- 32% Федеральные и региональные розничные сети
- 19% E-commerce
- 17% FMCG компании
- 7% Производители и поставщики
- 6% IT и сервисные компании
- 6% Девелопмент
- 5% Поставщики оборудования
- 3% Органы власти в сфере потребительского рынка (федеральные и региональные)
- 3% Банки и телеком
- 2% Другие

250+

ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

150+

ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

750+

СПИКЕРОВ

250+

ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ФЕДЕРАЛЬНЫХ
И ОТРАСЛЕВЫХ СМИ

Место проведения:
г. Москва, Краснопресненская наб., 12
Центр Международной Торговли,
Конгресс-центр



RETAILWEEK.RU

Тел.: +7 (495) 323-71-07
E-mail: info@retailevent.ru