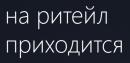


# ТРЕНДЫ РИТЕЙЛА

Александр Галиев редактор ИТ-портала Profit.kz





16,5%

от всех расходов на ИИ



## Мировые тренды

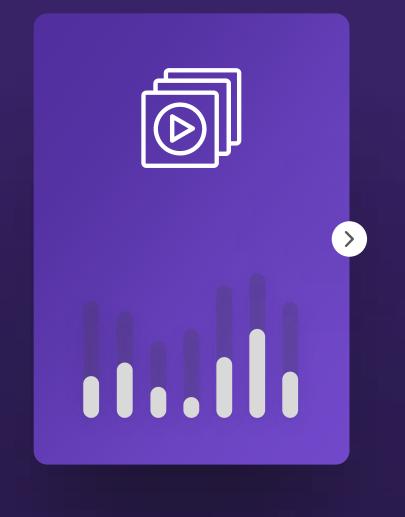
Искусственный интеллект в ритейле

расходы на системы с ИИ вырастут

 на 44% до \$ 35,8 млрд **\$79 млрд** 

\* По данным IDC





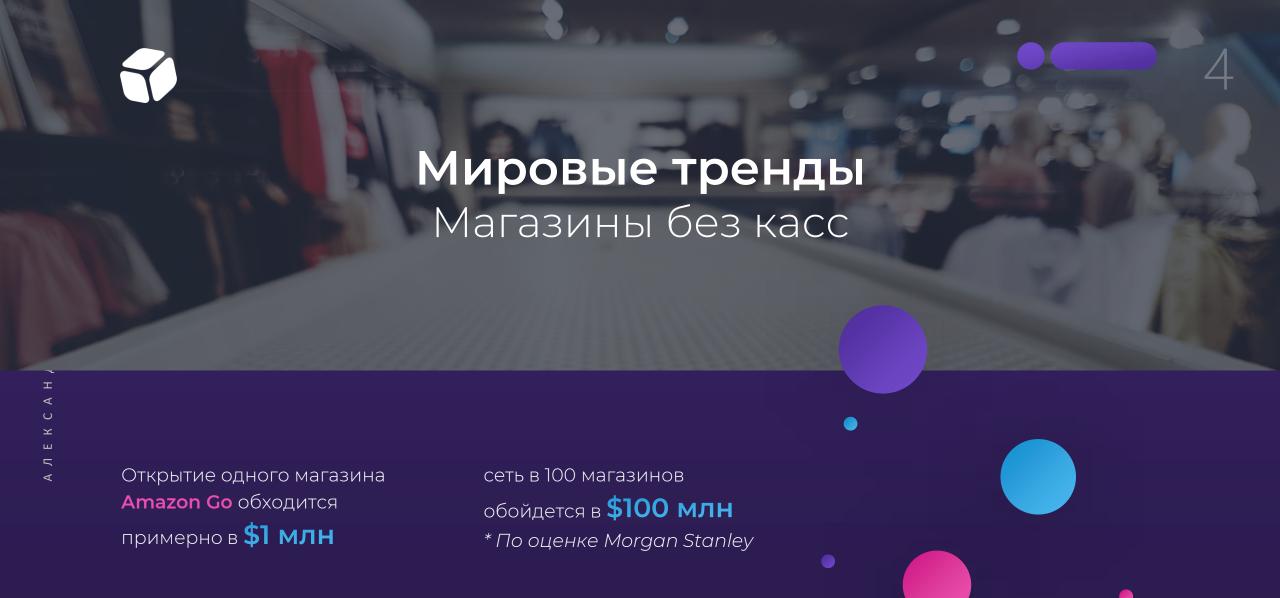
## Мировые тренды

Видеоаналитика в ритейле

### к 2022 году

общий оборот рынка видеонаблюдения достигнет \$71 млрд

и будет увеличиваться как минимум на **16,5**% ежегодно



В

Д

 $\mathcal{C}$ 

## Технологии борьбы с кражами



#### Россия

#### ШОПЛИФТЕРЫ

одно из самых распространенных правонарушений в России



#### Казахстан

с 2010 по 2017 годы количество зарегистрированных правонарушений выросло почти в 2,6 раза\*\*

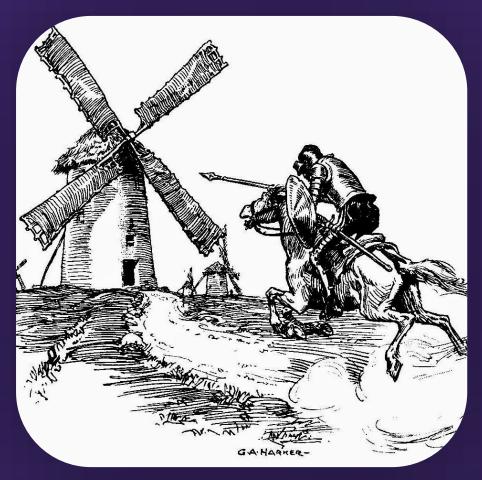


#### Великобритания

объем потерь британского розничного сектора вырос почти на 40% – до \$800 млн\*

\* Британский консорциум предприятий \*\* Комитет по статистике МНЭ РК





## Мировые тренды

Средний чек

Для ритейла
ветряные мельницы —
это вялый рост
экономики и рост
реальных заработных
плат



#### ТРЕНДЫ КАЗАХСТАНА

## Резкий рост безналичных транзакций

объем транзакций в интернете

объем безналичных операций

количество безналичных операций

2017

вырос в 5 раз

в 3 раза

в 3 раза

2018

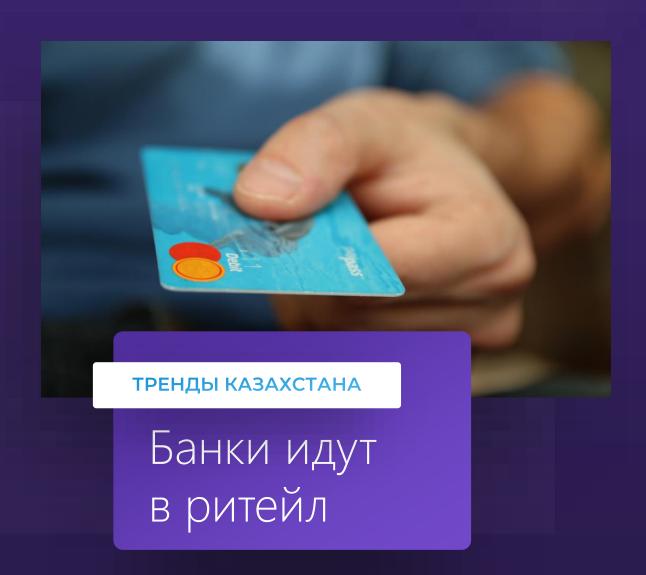
вырос в 3 раза

в 2 раза

в 2 раза



Следующие несколько лет электронной коммерции в Казахстане пройдут под ФЛАГОМ «МАРКЕТПЛЕЙСОВ ОТ БАНКОВ» — они будут «драйвить» e-commerce





# Низкие темпы роста доходов граждан

2015

97,7%

2016

98,9%

2017

98,3%

\* Комитет по статистике МНЭ РК

#### ТРЕНДЫ КАЗАХСТАНА

## Консолидация рынка

Мы видим укрупнение рынка в финансах, в телекоме, в е-commerce и вот теперь – в ритейле

В 2018 году сеть Magnum Cash&Carry приобрела «Реалист» и права на все локации этой сети





Е-commerce в Казахстане вырос в 2018 году на 20-25%, емкость рынка – около \$1 млрд.

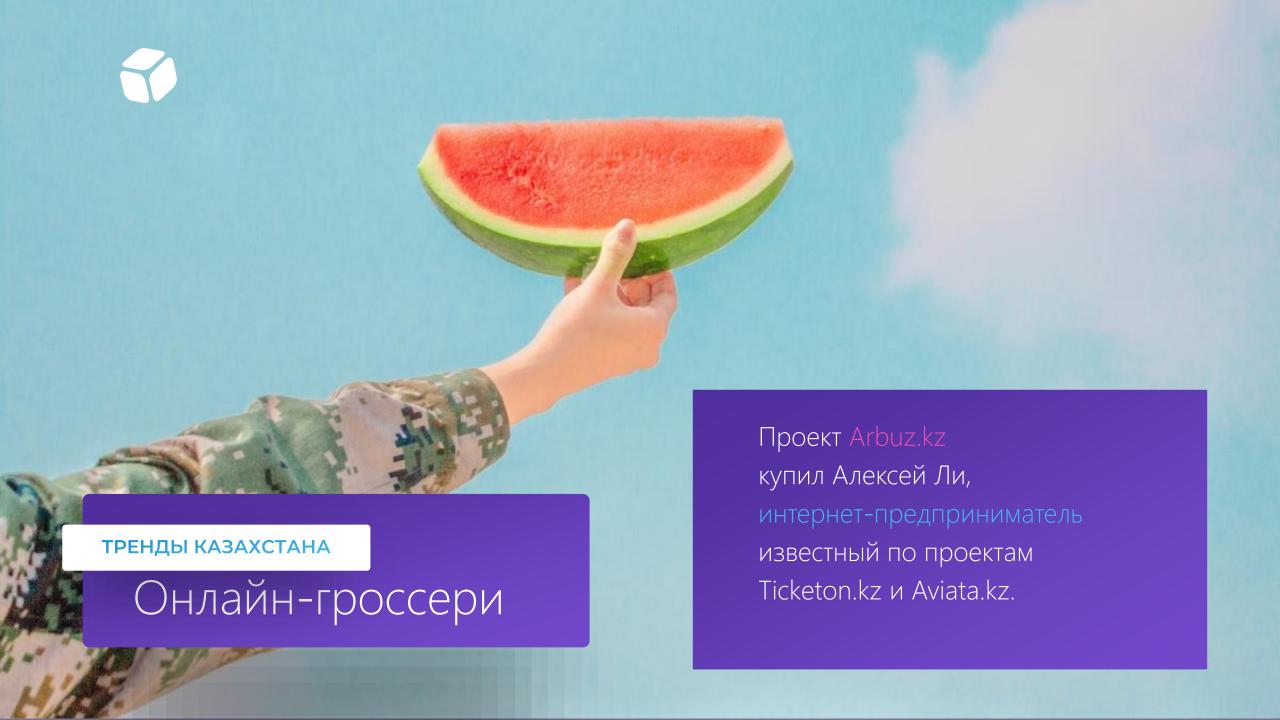
ТРЕНДЫ КАЗАХСТАНА

Онлайн-ритейл

Оптимистичный взгляд на 2019 год: рынок вырастет до \$1,2 млрд\*

\* Оценка Profit.kz

При этом доля онлайн-продаж в крупном «электронном» ритейле Казахстана - лишь 5-7%\* от общего объема продаж. Доля таких продаж в продуктовом ритейле исчезающее мала







## Тренды Казахстана

Поиск новых форматов в ритейле

«80% покупателей готовы платить за положительный личный опыт. Сейчас в ритейле новый вызов – как создать этот опыт, где взять новые идеи для него»

- Николай Чумак, IDNT.





## СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Александр Галиев редактор ИТ-портала Profit.kz ag@profit.kz