



CAF
CENTRAL ASIA FASHION

29 МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА МОДЫ
INTERNATIONAL FASHION EXHIBITION

SPRING-2022

14-16.03.2022
Almaty, Kazakhstan
г. Алматы, Казахстан

Создавая новые возможности



Какие вызовы ожидать бизнес-ритейлу в 2022 году?

Бизнес-конференция международной выставки моды Central Asia Fashion уже давно зарекомендовала себя как площадка для демонстрации уникальных данных отраслевых исследований и презентации эксклюзивной информации ритейл-аналитиков.

В весеннем сезоне бизнес-конференции CAF-2022 заместитель председателя правления ОЮЛ «Союз торговых сетей РК» Эльбеги Абдиев рассказал: какие трансформации претерпевает бизнес-ритейл Казахстана после очередного удара и событий «черного января»? Какая помощь на самом деле была оказана государством для понесшего потери бизнеса? Какие изменения предвидятся в системе ритейла РК и какие вызовы ожидать бизнесу в 2022 году?



Эльбеги Абдиев, зам.председателя правления ОЮЛ «Союз торговых сетей Казахстана» и Милена Ершова, генеральный продюсер Central Asia Fashion

Прежде чем показать аудитории бизнес-конференции CAF цифры и факты ритейл-аналитики, приглашенный эксперт Эльбеги Абдиев вкратце познакомил с деятельностью «Союза Торговых Сетей РК» (*сокращенно СТС, прим. Авт*). Союз был основан в 2017 году, для консолидации усилий компаний розничной торговли в процессе становления и развития рынка ритейла в Казахстане. В настоящее время членами Союза являются более 20 крупнейших торговых компаний страны, представляющих собой более 70% цивилизованной розницы и более 70 000 рабочих мест, а организация активно взаимодействует с государственными ведомствами, выступая в защиту интересов членов Союза. Одним из последних проектов, над которым в связке с госорганами работает «Союз торговых сетей» - продление пилотных проектов по СНТ, который должен был запуститься уже в апреле 2022 года, однако, из-за неготовности бизнеса был перенесен на более поздний срок.

Немаловажным стало и участие организации в работе с комитетом санитарно-эпидемиологического надзора в части ковидных ограничений 2020 года и их послабления в 2021 году. Также СТС приняло участие в разработке проекта закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам конкуренции» и входит в рабочую группу Мажилиса Парламента Республики Казахстан.

Исходя из данных статистики, Эльбеги Абдиев считает, что государство недостаточно уделяет внимания сфере торговли: «Торговля - одна из очень больших отраслей в Казахстане, и если конкретно, то 16% ВВП страны. При этом торговля в Казахстане никогда не была в приоритете, и даже до сих пор не включена в перечень приоритетных видов деятельности. Что это означает? При реализации инвест-проектов в торговле, бизнес-ритейлеры не имеют право на получение каких либо преференций, хотя те же строители, производственники и прочие отрасли - имеют. Но ведь в любом случае, что бы не производилось, без торговли произведенный товар реализовываться не будет», - убежден эксперт.

Ждать ли выплат пострадавшему в январе бизнесу?

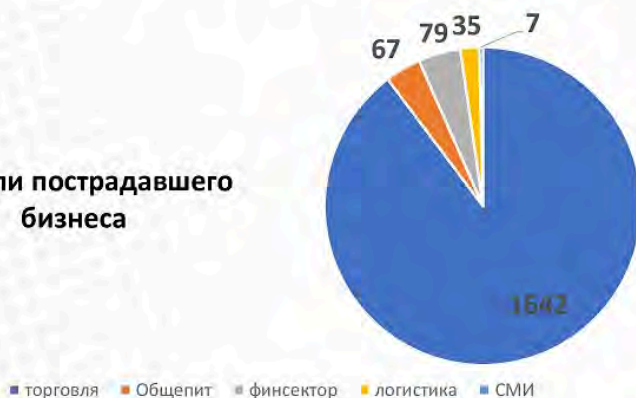
Особых ожиданий по поводу выплат ощутимых компенсаций понесшему ущерб в ходе событий трагического января бизнесу специалист не испытывает: «Прежде всего отмечу, что данные НПП и гос.органов несколько разнятся. Тем не менее, по нашей оценке в январе 2022 года пострадало 1830 субъектов бизнеса, подавляющее большинство расположено в Алматы. Общая сумма ущерба составила 87 миллиардов тенге, из них основная доля потерь в Алматы - на 84 миллиарда тенге. Данные подсчитывались по средствам предоставленной информации от малого и среднего бизнеса, но в этих цифрах отражены и суммы крупного бизнеса тоже. Как так получилось? Очень просто: крупный бизнес заявления на компенсацию не подавал, так как такой опции просто напросто нет и механизма расчета возмещения на сегодняшний день не существует. То есть официально было сообщено, что малому и среднему бизнесу потери возместят, а крупному – нет. Временно или окончательно – пока это не известно».



ДАННЫЕ ПО ПОСТРАДАВШЕМУ БИЗНЕСУ

- В январе 2022 года пострадало 1830 субъектов бизнеса, расположенных в семи регионах страны
- в Алматы пострадало 1592 субъекта бизнеса
- Общая сумма ущерба составила по приблизительным подсчетам более 87 260 164 809 тенге (в Алматы – 84 555 632 582 тенге).

Отрасли пострадавшего бизнеса



В качестве примеров, спикер напомнил о варварском расхищении и фактах массового мородерства Молла «Апорт» и сети «Magnum», которые по данным экспертов пострадали в большей мере: «Оценка до сих пор

происходит и сумма ущерба высчитывается. Думаю, что только в торговой сети «Магнит» она может достигать до 10 миллиардов тенге. А ведь еще есть торговая сеть «Small», у которой ущерб порядка 5 – 6 миллиардов тенге. Бренды «Технодом», «Sulpak», «Alser» тоже очень пострадали, но все же у них суммы причиненного ущерба значительно ниже».

Рейтинг пострадавших регионов Казахстана

Эксперт бизнес-конференции САФ - Эльбеги Абдиев поделился уникальными справочными данными по оценке ущерба субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, по предварительным данным пострадали 1 756 субъектов малого и среднего бизнеса, у которых сумма ущерба составила порядка 48 580 874 921 тенге.

При этом рейтинг пострадавших регионов по сумме ущерба выглядит следующим образом:

г.Алматы – 1 545 субъектов на сумму 47 145 380 509 тенге,

г.Шымкент – 36 субъектов на сумму 354 218 190 тенге,

Алматинская обл. – 114 субъектов на сумму 885 509 155 тенге,

Жамбылская обл. – 27 субъектов на 147 821 250 тенге,

Кызылординская обл. – 17 субъектов на сумму 31 865 017 тенге,

Атырауская обл. – 3 субъекта на сумму 3 285 000 тенге,

ВКО – 14 субъектов на сумму 12 795 800 тенге.



ВОЗМЕЩЕНИЕ УЩЕРБА МСБ

Поступило 3252 – подписаны ЭЦП, на рассмотрении регкомиссий, одобрены и отклонены (3141 (96,5%) – упрощенный механизм, 111 (3,5%) – возмещение на основании заключения судебной экспертизы), на сумму **29 561 499 691 тенге**.

Всего проведено **45** заседаний Региональных комиссий, на которых одобрены **1212** заявок, на общую сумму **5,4** млрд. тенге:

Регион	Кол-во заседаний комиссии	Кол-во одобренных заявок	Сумма по одобренным заявкам, млн. тенге
г. Алматы	14	1139	5286,5
г. Шымкент	5	11	86,2
Алматинская	8	48	54
КЗО	6	3	1,4
Жамбылская	8	11	15,7
Атырауская	1	-	-
ВКО	3	-	-
ИТОГО	45	1212	5443,8

«Изначально было заявлено 87 миллиардов тенге общего ущерба, из них учитывалось, что 47 миллиардов - это малый и средний бизнес. Значит получается чуть меньше половины суммы ущерба понесли именно субъекты крупного бизнеса, которым возмещения пока еще не было. 21 января было совещание с участием

президента Касыма-Жомарта Токаева. На нем один из представителей «Союза Торговых Сетей» поднял вопрос о возмещении ущерба, на что глава государства ответил, что по этому вопросу произошло упущение. Ведь бизнес платит государству налоги, а государство в свою очередь должно было обеспечить ему безопасность. Логика достаточно простая и, на мой взгляд, обоснованная. Однако, до 21 января нам говорили, что возмещения крупному бизнесу не будет. Позже мы разрабатывали правила с участием Минэко по поводу механизма возмещения ущерба именно крупному бизнесу и предоставили свои правки. Однако, какой-то конкретики и обратной связи со стороны гос.органов пока еще нет. Но я надеюсь, что данный вопрос все же будет решен положительно. Более того, понимая, что прямые денежные выплаты для государства сейчас затруднительны, мы предложили несколько опций, как возможные пути возмещения ущерба. В их числе, предоставление льгот по налогам (КПН) и льготное кредитование со ставкой 6 % годовых», - делится Эльбеги Абдиев.



Бизнес-конференция Central Asia Fashion Spring-2022

Однако по информации эксперта бизнес-конференции CAF даже одобренные и выплачиваемые предпринимателям суммы уже неактуальны для поддержки бизнеса: *«Те деньги, которые в тенге имели определенное значение в январе-феврале, к сожалению, уже сегодня имеют совсем другое значение. Что будет в апреле или мае прогнозировать очень сложно. Да, в некоторых регионах, уже начали выплату. Например, в Алматы уже часть субъектов получили деньги на восстановление. Общая сумма одобренных возмещений порядка 5,5 миллиардов тенге, но по сравнению с 47 миллиардами - это не очень много, порядка 11-12%».*

«Черные лебеди» и ритейл-прогноз на 2022 год

Эльбеги Абдиев уверен, государство видит, что бизнесу сложно, и есть надежда на смягчение государственного регулирования, однако новый вызов со сложившейся в регионе Восточной Европы обстановкой приведет к росту цен на продовольственные товары: *«Во-первых, из-за изменения курса валюты, а также большого количества расходов, которые будут связаны с логистикой. Потому что многие крупные компании, сейчас ушедшие из России, большую часть товара оставляли в России, а какую-то везли в Казахстан и это с точки зрения логистики оптимизировало расходы».*

Какие отрасли пострадают больше всего?

Наиболее сложную ситуацию эксперт бизнес-конференции CAF, Эльбеги Абдиев, видит именно у fashion-ритейла, так как именно этот раздел торговли более всего завязан на России. В то же время сегмент люкс по-прежнему пострадает в меньшей степени, даже с заметным подорожанием. Среди товаров FMCG ценовые

изменения по мнению специалиста могут коснуться прежде всего раздела бытовой химии, и это будет напрямую связано с потребительскими привычками: аудитория не сразу переключится например, на тот же китайский аналог.



ИЗМЕНЕНИЯ И ВЫЗОВЫ ДЛЯ РЕТЕЙЛА В 2022 ГОДУ

Прогноз

- Смягчение государственного регулирования;
- Рост цен на fashion, непродовольственные товары, бытовую химию и другие товары (логистика, рост курса \$);
- Дефицит товаров.

Предлагаемые меры:

- Временная отмена требований по маркировке товаров согласно требованиям техрегламентов ТС;
- отменить действующие инициативы по внедрению обязательной маркировки;
- снизить ставку НДС по товарам СЗПТ до 8% (по аналогии с принимавшейся мерой в период карантинных ограничений в 2020 году).

10

В то же время, рост цен эксперт САФ - Эльбеги Абдиев прогнозирует и в продовольственном секторе, однако сложившуюся с сахаром ситуацию, он считает искусственной: *«За 5 дней из торговых сетей выкупили запас 3-4 недель сахара. На базаре, по моим данным, стоимость доходила до 800 тенге. Но я считаю, что панике поддаваться нельзя, сахар появится в любом случае, но будет несколько дороже. Плюс надо учитывать, что практически 100%, сахара в Казахстан импортируется. И хотя официально заявляют, что 57% сахара в Казахстане из России и Белоруссии, а остальной мы производим, здесь производство у нас достаточно условное. В Казахстане практически идет только его переработка, а мы сильно зависим от цен на сырье на сахар.*

Меры поддержки бизнеса

Как отмечает спикер бизнес-конференции САФ, Эльбеги Абдиев, организация ОЮЛ «Союз торговых сетей РК» видит качественную поддержку бизнеса, потребителя и в целом отрасли торговли в комплексе вводимых мер. Например, во временной отмене требований по маркировке товара согласно требованиям тех.регламентов таможенного союза (*прим. заполнение этикеток на казахском и русском языках упразднено*). При этом, по мнению эксперта важно отменить действующие инициативы по внедрению обязательной маркировки товара. Еще одна ощутимая мера поддержки бизнеса - снижение ставки НДС на продовольственные товары, в целях снижения их стоимости, с 12 до 8 процентов. Подобная мера поддержки уже положительно показала себя в период карантинных ограничений, в 2020 году.



- Поддержка внутренней торговли со стороны государства (создание инфраструктуры, защите казахстанских интересов на внешних рынках, устранение барьеров для развития рынков и др.);



- Развитие современных форматов торговли;



- Включение торговли в перечень для реализации инвестиционных проектов;



- Развитие МСБ в Казахстане (35% малого бизнеса Казахстана занято в торговле);

В чем еще может выражаться поддержка казахстанского бизнес-ритейла? По мнению спикера бизнес-конференции САФ, Эльбеги Абдиева, в обширной поддержке внутренней торговли со стороны государства. А именно: в защите казахстанских интересов на внешних рынках, устранении барьеров для развития рынков и в целом, создании комфортной для бизнеса инфраструктуры. Из фундаментального, в качестве мер поддержки бизнеса, эксперт отмечает развитие современных форматов торговли с целью выхода из тени, общее развитие МСБ в стране, а также включение отрасли торговли как таковой в перечень приоритетных, для реализации инвестиционных проектов.

«Уверен, что в отношении торговли нужно существенно ослаблять требования. А в отношении МСБ вообще нужно кардинально все менять. То, что сейчас происходит (те же высокие налоги, требования СЭС и прочее), никак не стимулирует предпринимателей торговать «в белую». Это просто на просто не совсем выгодно! Сейчас как никогда нужно создавать такие условия ритейлу, когда малому и среднему бизнесу, было бы выгодно торговать в белую» - комментирует Эльбеги Абдиев.

На чем делать фокус казахстанскому ритейлу в будущем?

Самому бизнесу спикер бизнес-конференции САФ, заместитель председателя правления «Союз торговых сетей РК» - Эльбеги Абдиев рекомендует сфокусироваться на развитии электронной коммерции, а точнее на развитие инфраструктуры (дарксторов) и сокращении сроков доставки товара. Еще один фокус ритейла в будущем должен быть направлен на динамичное изменении каналов коммуникации с покупателем, ведь новое поведение покупателей в пост-ковидный период напрямую влияет на то, какие способы и какие каналы использовать для того, чтобы донести предложение до клиента.

1	Развитие e-com	Развитие инфраструктуры (дарксторы), сокращение сроков доставки
2	Изменение каналов коммуникации с покупателем	Новое поведение покупателей в пост-ковидный период влияет на то, какие способы и какие каналы использовать для того, чтобы донести предложение до клиента
3	Изменение подхода в развитии ассортимента	Донесение предложения по value for money, упрощение ассортимента для покрытия большинства потребностей, развитие эконом сегмента и СТМ
4	Работа с клиентом и лояльностью к бренду/сети	Работа над удержанием клиента и донесение своего ценностного предложения – ключевой приоритет
5	Дефицит товаров	Поиск новых каналов поставки товаров, которые ранее шли из РФ

По мнению эксперта так же важно: во-первых, изменить подход в развитие ассортимента. Сейчас актуально упрощение ассортимента для покрытия большинства потребностей, развитие эконом сегмента и собственных торговых марок (СТМ). Во –вторых, постоянно работать над удержанием клиента и его лояльностью к бренду или сети. В третьих, прорабатывать акционные предложения для потребителей, ставших чувствительными к цене. Ну, а непосредственно представителям fashion-ритейла спикер аналитической сессии порекомендовал консолидироваться для защиты своих интересов.

При использовании данных релиза обязательно указание источника: Бизнес-конференция международной выставки моды Central Asia Fashion.

При использовании фотографий необходимо указание: пресс-служба САФ.