



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

Forbes<sup>RUSSIA</sup>

IV ЕЖЕГОДНЫЙ ФОРУМ

# РЕТЕЙЛ-2024: НОВЫЕ НОРМЫ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ПАРТНЕР

**Халва**  
национальная система рассрочек

ПАРТНЕР  
БИЗНЕС-ЗАВТРАКА

 **cloud.ru**

ПАРТНЕРЫ  
СЕССИЙ

**CORE·XP**

**ПОДЕЛИ**

ПРИ УЧАСТИИ

 **Nikoliers**

**3VO'**

1 марта 2024

Москва, St. Regis Никольская

# РЕТЕЙЛ-2024: НОВЫЕ НОРМЫ

Начавшиеся в 2022 году структурные изменения рынка ретейла способствовали усилению отечественных компаний и росту доли товаров российского производства в объеме продаж. К кризисным явлениям на рынке ретейла привели внешние факторы, действие которых продолжится и в 2024 году.

Тем не менее розничная торговля довольно быстро адаптировалась к новой рыночной реальности. Это дает основания оптимистично ожидать некоторого роста в среднесрочной перспективе при отсутствии шоковых сценариев развития экономики.



**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ**  
цели российских ретейлеров



**ПРИОРИТЕТНЫЕ**  
направления и проекты для развития



**КЛЮЧЕВЫЕ**  
новые технологии для роста



# Халва

национальная система рассрочек

# Усилим вашу программу лояльности

1

## Приведем новых клиентов

14 млн платежеспособных  
клиентов в программе

2

## Увеличим продажи

Клиент с Халвой покупает  
на 30% больше

3

## Повысим лояльность

Наши клиенты концентрируют  
траты у партнеров программы

[Подробнее](#)



**8:30 – 9:00.** Регистрация, нетворкинг

**09:00 – 10:15** Специальная стратегическая встреча  
в формате бизнес-завтрака

**«IT в ретейле: российские  
реалии сегодняшнего дня»**

Партнер бизнес-завтрака



**ЗАЛ «ВАСНЕЦОВ»**

Участие в бизнес-завтраке  
возможно только по приглашению.

## О БИЗНЕС-ЗАВТРАКЕ

Ни пандемия, ни геополитические сдвиги не помешали стабильному росту российского рынка ритейла. Технологии сыграли здесь не последнюю роль.

К середине 2023 года большинство компаний смогли найти решение проблемы в области ИТ-инфраструктуры, перейдя на российский и китайский софт. Сотрудничество с технологическими партнерами помогло бизнесу быстро отреагировать на изменения рынка и обеспечить бесперебойность процессов бесшовно и с минимальными рисками. Сегодня только крупные ИТ-компании могут предоставить системный и комплексный подход к обслуживанию ИТ, поэтому заказчики из отрасли очень внимательно относятся к выбору партнера, с которым будут выстроены долгосрочные отношения.

В текущем году, судя по всему, внедрение инноваций и развитие ИТ в ретейле продолжится. Какие ИТ-тренды станут ключевыми в ретейле в 2024 году?

## В ФОКУСЕ

- Импортозамещение сервисов и технологий в эпоху санкций. Что сложнее всего заместить? Лайфхаки российских компаний.
- Какие собственные ИТ-решения могут предложить рынку ретейлеры? В каких случаях целесообразно их развивать?
- Какие сервисы возможно перевести в собственные ИТ-команды, а для каких по-прежнему нужен вендор?
- Как управлять продуктовой разработкой?



**МОДЕРАТОРЫ**

**НИКИТА ГОРБАЧЕВСКИЙ**

Директор направления  
«Торговля», Cloud.ru



**ОЛЬГА ОРЕШНИКОВА**

Генеральный директор,  
FCongress



**ДМИТРИЙ ГАВРИЛЕНКО**

Директор по связям с  
государственными  
организациями, «Авито»



**НИКОЛАЙ ЕРМАКОВ**

Технический директор, член  
правления, ГК DM Group



**ТАТЬЯНА КОВАЛЬ**

Директор по архитектуре и  
инфраструктуре, «Магнит»



**КОНСТАНТИН ПЕШЕХОНОВ**

CEO, Hoff Tech



**ПАВЕЛ САПОГОВ**

Директор по инновациям,  
Wildberries

**10:00 – 11:30. Пленарная сессия**  
**«Российский ретейл: от адаптации к умеренному росту»**

**О СЕССИИ**

Некоторая стабилизация рынка после периода экономической турбулентности требует от ретейл-рынка адаптации к «новой норме». Тренды задают крупные игроки, которые смогли занять место ушедших западных компаний, быстро масштабировать торговые сети и насытить их недорогими товарами. Кроме того, существенно изменилось покупательское поведение, поэтому возникла необходимость в переосмыслении маркетинговых стратегий для привлечения и удержания покупателей в условиях падения потребительского спроса и усилившейся конкуренции. Каков потенциал и возможности российского ретейла в текущих условиях?

**В ФОКУСЕ**

- Основные риски ретейлеров: макроэкономические, рыночные, регуляторные.
- Какие бизнес-модели и ретейл-форматы будут прибыльными в 2024 году?
- Online VS offline: как смещаются приоритеты?
- Технологии поддержания экономической эффективности жестких дискаунтеров.
- Нужны ли отечественному ретейлу новые рынки?
- Какие логистические, финансовые, маркетинговые и IT-технологии обеспечивают конкурентные преимущества игрокам рынка ретейла?



**МОДЕРАТОР**

**МИХАИЛ БУРМИСТРОВ**

Генеральный директор, компания «INFOLine-Аналитика»



**СЕРГЕЙ БЕЛЯКОВ**

Исполнительный директор, Ozon



**АЛЕКСАНДР ДВОРСКИЙ**

Управляющий директор, ПАО «Совкомбанк»



**РУСЛАН ИСМАИЛОВ**

Заместитель генерального директора, директор по управлению розничной сетью, «Магнит»



**АЛЕКСАНДР САРЫЧЕВ**

Генеральный директор сети, ZENDEN



**ВАЛЕНТИН ФАХРУТДИНОВ**

Генеральный директор, «ВсеИнструменты.ру»



**АЛЕКСАНДР ФЕДОСОВ**

Член совета директоров, METRO

**11:30-12:00.** Кофе-брейк

**12:00 – 13:30.** Сессия

## «E-commerce: новые горизонты»

### О СЕССИИ

В 2023 году наблюдался рост доли рынка российских компаний в сегменте e-commerce. В 2024 году данная тенденция продолжится. Пока рынок активно занимают маркетплейсы, а не сами бренды, но рано или поздно бренды начнут развивать доставку для потребителей. Это будет еще больше разгонять рынок. Сильный толчок ожидается от сегмента одежды, так как уход международных брендов освободил емкие ниши для российских компаний и они уже работают над тем, чтобы увеличивать свое присутствие онлайн не только через маркетплейсы. Как e-commerce влияет на форматы торговли и каковы стратегические приоритеты отрасли?

### В ФОКУСЕ

- Технологии в e-commerce, обеспечивающие конкурентные преимущества.
- Перспективные сегменты товаров и услуг для онлайн-торговли.
- Ретейл-медиа как инструмент развития интернет-торговли.
- Роль банков и крупнейших маркетплейсов в развитии e-commerce.
- Специализированные и нишевые игроки: есть ли у них шанс на фоне роста мультикатегорийных площадок?
- Мобильное приложение ретейлера: как создать и развить до миллионной аудитории?
- Конкуренция или синергия крупных интернет-магазинов и маркетплейсов.



**МОДЕРАТОР**

**МИХАИЛ БУРМИСТРОВ**

Генеральный директор, компания «INFOLine-Аналитика»



**АНТОН АЛЯБЬЕВ**

Старший директор, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости, CORE.XP



**АЛЕКСАНДР БОРЗОВ**

Руководитель департамента маркетинга привлечения, «Самокат»



**НИКИТА ГЕРЦ**

Директор по управлению ростом бизнеса электронной коммерции, «Магнит»



**ДЕНИС ГЛИЗНУЦА**

Руководитель департамента международных продаж, «Почта России»



**АЛЕКСАНДРА ИВАНЧЕНКО**

Директор маркетплейса, «М.Видео-Эльдорадо»



**МАКСИМ ЛОГИНОВ**

CEO, основатель, JVO.ru



**АЛЕКСАНДР МИЧУРИН**

Коммерческий директор, BNPL-сервис «Подели»



**АНАСТАСИЯ РОГАЧЕВА**

Директор департамента электронной коммерции, Lazurit



**ИВАН ФЕДЯКОВ**

Основатель, генеральный директор, группа компаний INFOLine

**13:30 – 14:00.** Обед

**14:00 – 15:30.** Сессия

## **«Склад, фулфилмент и последняя миля: в поиске оптимальной модели»**

### **О СЕССИИ**

В 2023 году на рынке складской недвижимости сложилась непростая ситуация: доля свободных складов сократилась до исторического минимума и это неизбежно отразилось на арендных ставках.

В чем причины сложившегося дефицита и как будет развиваться складской сегмент в 2024 году? Как обеспечить эффективную доставку товаров на рынок и удовлетворить потребности клиентов?

### **В ФОКУСЕ**

- Спрос и предложение на складском рынке: продолжают ли маркетплейсы наращивать складские и фулфилмент-центры?
- Какие сложности возникают при автоматизации складов и есть ли тренд на увеличение автоматизации после паузы 2022 года?
- Доставка, которая востребована покупателем и выгодна для ретейлеров
- Требования онлайн-ритейлеров к сервисам доставки.
- Как изменилась структура доставок по ее типам (ПВЗ, постоматы, курьерская доставка) и с чем это связано?
- Как будет меняться объем и его распределение по каналам доставки в 2024-2025 гг.?



**МОДЕРАТОР**

**ВИКТОР АФАНАСЕНКО**

Член совета директоров, региональный директор департамента складской и промышленной недвижимости, земли, Nikoliers



**ПАВЕЛ ДОМНИН**

Руководитель по развитию E-commerce, METRO



**АЛЕКСЕЙ ЕРМАКОВ**

Директор департамента логистики, «Снежная королева»



**КОНСТАНТИН КРУПИЦКИЙ**

Директор по электронной коммерции, ZENDEN



**ГРИГОРИЙ ОРЛОВ**

Директор, X5 Доставка



**ЯРОСЛАВ ШУВАЛОВ**

Директор по управлению недвижимостью, Raven Russia

**15:30 – 16:00.** Кофе-брейк

**16:00 – 17:30.** Сессия

## «Новая реальность Fashion-индустрии»

### О СЕССИИ

В 2022 году российский фэшн-рынок покинули многие крупные западные бренды одежды и обуви, а также поставщики текстиля и фурнитуры. Оставшиеся иностранные и существующие российские компании оказались в достаточно сложной ситуации из-за санкций.

Как это отразилось на рынке? Какие пути развития фэшн-бизнеса в России теперь выбирают игроки?

### В ФОКУСЕ

- Что необходимо предпринять модным брендам в ситуации трансформации рынка?
- Что происходит с потребителями и спросом в 2024 году?
- Стратегии развития fashion-индустрии в новых реалиях;
- Выход на маркетплейсы: как осуществляется работа с брендами онлайн?
- Формула ресейла: тренд на винтажный люкс, осознанное потребление и бережное отношение к окружающей среде.



**МОДЕРАТОР**

**ОЛЬГА ОРЕШНИКОВА**

Генеральный директор, FCongress



**ВАССА (VASSA)**

Сооснователь и главный дизайнер, бренд VASSA&Co



**ИРИНА МАКСИМОВА**

Директор по развитию ключевых категорий, Lamoda



**МАРИНА МАЛАХАТЬКО**

Старший директор, CORE.XP



**ИЛОАНГА ЕРШОВА**

Директор по развитию бизнеса в департаменте Fashion, Ozon



**АЛЕКСАНДР МИЧУРИН**

Коммерческий директор, BNPL-сервис «Подели»



**РОМАН ХВАЛЮН**

Коммерческий директор, CDEK.Shopping